

NOORD-LIMBURG

noordlimburgbusiness.nl | Jaargang 16 | nummer 1 | Maart 2025

BUSINESS

ONDERNEMERSPLATFORM VOOR DE REGIO NOORD-LIMBURG



GILDE-BT SOFTWARE & SERVICES

**Dertig jaar innovatie en
automatisering**

30 MINUTEN GRATIS NABORRELEN

IN COMBINATIE MET EEN VERGADERARRANGEMENT!

*Deze actie geldt vanaf 4 personen en is te reserveren t/m 31 maart 2025
voor reserveringen in de periode t/m 30 juni 2025.*



Reserveren via groups@venlo.valk.com onder vermelding van **BORREL30**.

www.hotelvenlo.nl



EEN NIEUW JASJE

Elk jaar stellen we nieuwe voornemens op, zo ook bij het team van Noord-Limburg Business. Een van die voornemens was een nieuw jasje en in deze editie presenteren we met trots de nieuwe huisstijl!

De huisstijl is geïnspireerd op die van Arnhem en Nijmegen Business. Deze beide regionale platforms, uitgegeven door RAN Media, hebben wij in juli 2024 mogen verwelkomen. De komende maanden worden er vanuit deze platforms diverse interessante netwerkbijeenkomsten georganiseerd. Daarover lees je meer in het interview met commercieel directeur Ber Pas.

Verder tref je in deze editie diverse artikelen over online marketing. We doken in het Nationale Sociale Media Onderzoek om te achterhalen welke sociale media platformen er anno 2025 nog toe doen en beantwoorden de vraag of AI zoekoptimalisatie overbodig maakt.

Ook hebben we de verschillende mogelijkheden voor non-bancaire financiering op een rij gezet en maakten we een overzicht van de subsidies die de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) ter beschikking stelt. Mocht je van plan zijn om uit te breiden of een nieuw product of dienst te ontwikkelen, dan kun je daar hopelijk je voordeel mee doen.

Veel leesplezier!

Met vriendelijke groet,

Sofie Fest

Hoofdredacteur Noord-Limburg Business

sofie@vanmunstermedia.nl



Zakenmagazine voor de regio Noord-Limburg

Dit zakenmagazine maakt onderdeel uit van Noord-Limburg Business; een on/offline platform voor ondernemers uit de regio Noord-Limburg.

JAARGANG 16

Maart 2025, editie 1

REDACTIE-ADRES

Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen
Kerkenbos 1075H, 6546 BB Nijmegen
Tel. (024) 373 8505
Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl

UITGEVER

Michael van Munster

HOOFDREDACTIE

Sofie Fest

REDACTIEBIJDRAGEN

Marco Bouman, Hans Hajée

VORMGEVING / OPMAAK

Ton van Zoest

FOTOGRAFIE COVER

Ania Liesting

DRUK

Balmedia

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE

VM Sales en Support B.V.
Aysun Mahubessy-Saruhan
t: 024-373 2585

Ruud Janssen

t: 06-4682 5038

ABONNEMENTEN

Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip ingaan. Alle abonnementen hebben een looptijd van één jaar en worden automatisch verlengd. Opzeggingen kunnen uitsluitend schriftelijk worden doorgegeven en dienen uiterlijk twee maanden voor de vervaldatum in ons bezit te zijn.

COPYRIGHTS

Het auteursrecht op de in dit tijdschrift verschenen artikelen wordt door de uitgever voorbehouden.

Hoewel de informatie gepubliceerd in deze uitgave zorgvuldig is uitgezocht en waar mogelijk gecontroleerd, sluiten de uitgever en de redactie uitdrukkelijk iedere aansprakelijkheid uit voor eventuele onjuistheden en/of onvolledigheid van de verstrekte gegevens.

© 2025 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever

www.noordlimburgbusiness.nl

ISSN: 2543-3237

- 6** Coverstory Gilde-BT Software & Services: Dertig jaar innovatie en automatisering
- 11** Column Voor de Zaak: Wie bindt de vennootschap?
- 12** Van Munster Media & RAN Media bundelen krachten: “Alles onder één dak”
- 14** Non-bancair financieren: Flexibele en passende financiering voor ondernemers
- 16** Zelfstandigheid tegen het licht
- 18** Green World Kunstplanten: Duurzaamheid van kunstplanten versus echte planten
- 18** Column Movebright: Aan alles komt een eind...
- 19** De kracht van de dialoog binnen BS Morgen
- 20** LWV: Parkmanagement introduceert een nieuwe koers
- 23** Mijlpaal voor Duisenburgh Vermogensregie Jenniskens
- 24** Column Haplooye: Hoe een kleine verandering betrokkenheid versterkt
- 25** Bol Adviseurs: Ondernemer, bereid je voor op NIS2!
- 26** Interessante subsidies en regelingen voor ondernemers
- 28** Italiaanse les van Jan Joost kroon: Maffia als metafoor
- 32** Maatwerk HRM: Hoe zit dat nou precies met ...
BABYVERLOF
- 34** Column Reintjes Bloemen: De kracht van de Nederlandse bloemen
- 34** Column ARCH effect: De kracht van de eerste indruk
- 35** Dekkers Business Bikes: E-bikes als gamechanger in de uitzendbranche
- 37** Belang van het PASSIE protocol steeds zichtbaarder
- 40** De Stijl Van: Ronny Verhaegh
- 44** Maakt AI zoekoptimalisatie overbodig?
- 46** Sociale media in 2025
- 50** Business Flitsen



6 Gilde-BT Software & Services bestaat dit jaar dertig jaar en heeft in die tijd een indrukwekkende groei doorgemaakt. Wat begon als een specialist in cursusbeheerapplicaties, is uitgegroeid tot een toonaangevende ontwikkelaar van SaaS-oplossingen (Software as a Service) voor opleidingsbeheer, subsidiemanagement en vergoedingsbeheer.

12 Sinds juli vorig jaar is RAN Media in handen van de Nijmeegse uitgeverij Van Munster Media. De start van het nieuwe jaar biedt een mooi moment om terug te blikken met directeur Ber Pas. "We merken dat het extra grote bereik gewaardeerd wordt door onze klanten."



14 Voor veel ondernemers is het aanvragen van een lening bij de bank de eerste gedachte wanneer financiering nodig is. Maar banken zijn steeds minder toegankelijk en bieden weinig maatwerk, waardoor het steeds lastiger wordt om financiering bij een bank te krijgen. Gelukkig zijn er tegenwoordig volop non-bancaire financieringsmogelijkheden: alternatieve financieringsvormen buiten de traditionele bank om. Deze bieden vaak meer flexibiliteit, snelheid en maatwerk. Meer dan een derde van de financieringen die jaarlijks verstrekt worden, is tegenwoordig non-bancair.

19 In een wereld waarin verandering de enige constante is, wordt de kracht van echte verbinding steeds waardevoller. Binnen ons ondernemersnetwerk BS Morgen draait alles om groei, samenwerking en het delen van inzichten. Maar de échte magie? Die ontstaat in de dialoog.



25 De digitale dreigingen nemen toe, en bedrijven krijgen steeds vaker te maken met cyberaanvallen die hun continuïteit in gevaar brengen. Om de digitale veiligheid in Europa te versterken, introduceert de EU de NIS2-richtlijn. In 2025 wordt deze in Nederland omgezet in wetgeving: de Cyberbeveiligingswet. Wat betekent dit voor ondernemers? Cybersecurityspecialisten Roy Verbroekken en Thijs Peeters leggen uit waarom het nú tijd is om stappen te zetten.

GILDE-BT SOFTWARE & SERVICES BIEDT SLIMME DIGITALE OPLOSSINGEN
VOOR OPLEIDINGS- EN SUBSIDIEMANAGEMENT

Dertig jaar innovatie en automatisering

Gilde-BT Software & Services bestaat dit jaar dertig jaar en heeft in die tijd een indrukwekkende groei doorgemaakt. Wat begon als een specialist in cursusbeheerapplicaties, is uitgegroeid tot een toonaangevende ontwikkelaar van SaaS-oplossingen (Software as a Service) voor opleidingsbeheer, subsidiemanagement en vergoedingenbeheer. Met een sterke focus op innovatie, automatisering en procesoptimalisatie ondersteunt Gilde-BT organisaties in diverse sectoren, waaronder onderwijs, agrarisch, transport, zorg, schoonmaak en overheid. De software wordt gebruikt door meer dan 1,5 miljoen gebruikers en in de subsidieportals is inmiddels meer dan 1 miljard euro aan subsidies verwerkt. Achter dit succes staat een team van experts dat samenwerkt met klanten om continu te vernieuwen en oplossingen te ontwikkelen die naadloos aansluiten op hun behoeften. Noord-Limburg Business sprak met hen over de kracht van digitalisering, de toekomst van leren en de groeiende vraag naar geautomatiseerd subsidiebeheer.



OPLEIDINGSMANAGEMENTSYSTEEM: VAN INZICHT NAAR IMPACT

Een effectief opleidingsproces draait om meer dan het aanbieden van trainingen. Het vraagt om structuur, grip en inzicht in de ontwikkeling van medewerkers. Gilde-BT biedt hiervoor het Opleidingsmanagementstysteem (OMS), waarmee opleidingsinstituten en bedrijven hun leerprocessen kunnen digitaliseren en automatiseren. "Inmiddels maken heel veel particuliere onderwijsinstituten en ROC's gebruik van deze intuïtieve software, waaronder onze eigen opleiding labels", vertelt algemeen directeur Charles Simons. "Hiermee kunnen zij tot op detailniveau alles wat te maken heeft met het organiseren van opleidingen en trainingen inzichtelijk maken voor diegenen die deze opleidingen moeten beheren." Charles benadrukt hoe essentieel een goed ingericht systeem is voor een soepele uitvoering. Hij ziet dat veel organisaties worstelen met de coördinatie van leertrajecten. "Je moet je voorstellen dat bij een deelnemer die een opleiding op mbo-niveau volgt, al snel tien personen betrokken zijn: de docent, praktijkbegeleiders, de examiner, diverse managers, HR-medewerkers en de afdeling administratie. Onze systemen zijn flexibel in te richten door middel van een uitgebreide rollen- en rechten-matrix, zodat iedereen die betrokken is bij de opleiding bij de voor hem of haar relevante informatie kan. Bovendien is het een zeer gebruiksvriendelijk systeem waarbij je alle informatie in maximaal twee schermen terugvindt."



Al deze succesvolle softwareapplicaties zijn voortgekomen uit langdurige zakenrelaties. Charles: "Wij spreken dan ook liever over samenwerkingspartners in plaats van klanten. Met alle kennis en kunde die we bij het ontwikkelen van de diensten doen, maken we onze producten steeds beter. Het uiteindelijke resultaat is dat subsidies, regelingen en vergoedingen worden aangewend waar ze voor bedoeld zijn; het opleiden en ontwikkelen van werknemers en het doelmatig aanwenden van subsidies voor en door gemeenten. Dat bereik je alleen met een goede zakenrelatie op basis van kwaliteit, betrouwbaarheid en loyaliteit."



BEDRIJFSACADEMY EN DE TOEKOMST VAN DIGITAAL LEREN

Door de veranderende leerbehoeften van medewerkers groeit de vraag naar digitale leerplatformen. Daarom stelt Gilde-BT organisaties in staat om met het OMS een eigen BedrijfsAcademy in te richten. Oliver Mommers, accountmanager software, ziet hoe steeds meer bedrijven deze technologie omarmen. De tijd waarin bedrijven volstonden met standaard trainingen is voorbij. Werknemers willen een persoonlijke leerervaring die is afgestemd op hun groeipad. Een BedrijfsAcademy biedt een gepersonaliseerde omgeving waarin medewerkers trainingen kunnen volgen, hun voortgang kunnen monitoren en direct in contact kunnen staan met docenten en medestudenten.

Bedrijven en HR-teams kunnen real-time meekijken met de voortgang en waar nodig bijsturen. Dit inzicht helpt niet alleen bij het ontwikkelen van talent, maar ook bij het nemen van strategische beslissingen over competentie management en opleidingsbudgetten. Met de toenemende vraag naar digitale leeroplossingen richt Gilde-BT Software & Services zich niet alleen op Nederland, maar ook op internationale uitbreiding. Dit jaar staan er al twintig implementaties op de planning, en de ambities reiken verder. Oliver Mommers is verantwoordelijk voor de promotie van het OMS en ziet volop groeikansen in België en Frankrijk. “We maken een stevige groei door en zetten dit jaar de eerste stappen op de Belgische en Franse markt. Ons systeem wordt aangepast aan de specifieke behoeften van deze landen, met een eigen branding en een nieuwe naam die synergie creëert tussen meerdere labels binnen de Gilde-BT Groep.”

DIGITAL LEARNING EVENT: INSPIRATIE EN INNOVATIE

Het afgelopen jaar organiseerde Gilde-BT Software & Services drie maal het Digital Learning Event in Utrecht waarbij opleidingsinstituten en bedrijven werden geïnformeerd over de mogelijkheden van het Opleidingsmanagementsysteem. “De boodschap van het event was dat leren anders moet.

Klassikale trainingen maken steeds vaker plaats voor digitale platforms waarop kennis wordt gedeeld en medewerkers in hun eigen tempo kunnen leren. Generatie Z vraagt om een nieuwe manier van opleiden en begeleiden, bijvoorbeeld in de vorm van micro- en social learning. Aan ons systeem kunnen we platforms koppelen die hierin zijn gespecialiseerd, waaronder ons eigen label UQlearn.nl. Dit jaar organiseren we opnieuw drie evenementen, waaronder op 20 mei in Antwerpen. In oktober richten we ons in Utrecht op grote bedrijven die baat hebben bij een eigen BedrijfsAcademy.”

NEXT LEVEL SOFTWARE

Wat Gilde-BT onderscheidt, is dat alle softwareoplossingen zijn gebouwd op het eigen Midcode Software Platform 'Next Level'. Dit innovatieve platform vormt de fundering van alle applicaties en wordt continu doorontwikkeld om klanten te laten profiteren van de nieuwste technologieën, zoals optical character recognition (OCR) en AI-gestuurde procesoptimalisatie. Gertjan van Reenen, directeur software, ziet hierin een enorme kracht. "Onze software is ontworpen met het principe 'set it and forget it'. Waar processen geautomatiseerd kunnen worden, nemen wij handmatige handelingen weg. Dit bespaart organisaties tijd en zorgt voor een foutloze verwerking van gegevens."

Dankzij de modulaire opzet van het platform kunnen bedrijven en organisaties de software eenvoudig aanpassen aan hun eigen processen. Frank van den Essen, medeoprichter en directeur software, legt uit: "In het begin schreven we voor elk bedrijf aparte software, maar we zagen al snel dat er een bredere behoefte was aan schaalbare en flexibele oplossingen. Tien jaar geleden zetten we de stap naar standaardsoftware, waarin al onze kennis en ervaring is gebundeld. Het resultaat is een systeem dat transparantie biedt en organisaties volledige controle geeft over hun opleidingsbeheer en subsidieverwerking."

VAN REGISTRATIE NAAR DATA-ANALYSE EN PROCESAUTOMATISERING

Gilde-BT blijft innoveren en vooroplopen in de toepassing van nieuwe technologieën zoals AI, video learning en interactieve communicatie. De software evolueert van een systeem dat puur registratief werkt naar een slimme oplossing die zelfstandig processen analyseert en optimaliseert.

Van Reenen ziet hierin een belangrijke stap: "De eerste generatie software was gericht op het registreren van gegevens. Nu zitten we in de fase waarin data wordt geanalyseerd en gebruikt om processen te versnellen en te verbeteren. AI kan bijvoorbeeld automatisch bijeenkomsten plannen zodra het minimumaantal deelnemers is bereikt en direct een uitnodiging sturen."

Om deze ontwikkelingen te stimuleren, heeft Gilde-BT het Technology Board opgericht. Dit interne innovatieplatform geeft medewerkers de kans om nieuwe ideeën te pitchen en uit te werken. "Innovatie is een continu proces", benadrukt Van Reenen. "Door agile te werken, kunnen we snel nieuwe functionaliteiten ontwikkelen die daadwerkelijk impact hebben." Dit innovatieve karakter komt ook tot uiting in de gebruiksvriendelijkheid van de software. Van den Essen legt uit: "Alle ervaringen die we opdoen bij onze klanten verwerken we direct in verbeteringen. Ons doel is om processen zo eenvoudig mogelijk te maken, zodat bedrijven en instellingen zich kunnen focussen op hun kernactiviteiten in plaats van op administratieve taken."



SLIM SUBSIDIEMANAGEMENT EN VERGOEDINGENBEHEER

Naast opleidingsbeheer speelt Gilde-BT een cruciale rol in de automatisering van subsidiebeheer en vergoedingenadministratie. Veel bedrijven, gemeenten en brancheverenigingen worstelen met complexe subsidieprocessen, waarin de juiste documenten en verantwoordingseisen een administratieve last vormen. Robert van der Meer, directeur Gilde-BT Services BV, heeft als voormalig subsidieadviseur van dichtbij gezien hoe automatisering het verschil kan maken. “Veel organisaties hebben te maken met versnipperde administraties en ingewikkelde regelgeving. Door processen te digitaliseren en te stroomlijnen, zorgen we ervoor dat subsidieaanvragen sneller en transparanter worden verwerkt.”

Om deze uitdagingen aan te pakken, ontwikkelde Gilde-BT subsidiemanagementsystemen. Deze systemen automatiseren het volledige traject, van aanvraag en beoordeling tot goedkeuring en uitbetaling. Van der Meer legt uit: “Onze software controleert automatisch of alle vereiste documenten correct zijn aangeleverd en of de aanvraag aan de voorwaarden voldoet. Hierdoor kunnen organisaties het volledige proces zelfstandig beheren, zonder handmatige controles en vertragingen.” Voor veel organisaties betekent dit een enorme tijdsbesparing en een hogere mate van controle.

Sommige branche-organisaties en O&O fondsen beheren hun subsidie- en vergoedingsprocessen volledig zelfstandig via deze software, terwijl anderen de administratieve verwerking volledig uitbesteden aan de backoffice van Gilde-BT, die de helpdesk beheert, aanvragen beoordeelt en zelfs de uitbetalingen van de subsidies en de financiële administratie verzorgt. Een succesvolle toepassing hiervan is de samenwerking met Colland, het fonds voor de agrarische sector. Werkgevers en werknemers in deze sector kunnen via een speciaal ontwikkeld portaal eenvoudig scholing- en ontwik-

kelsubsidies aanvragen. Van der Meer licht toe: “Het systeem valideert automatisch of de aanvrager voor subsidie in aanmerking komt en of alle documenten correct zijn geüpload. Ontbreekt er iets? Dan ontvangt de werkgever of werknemer direct een notificatie. Dit voorkomt lange wachttijden en zorgt ervoor dat aanvragen sneller kunnen worden verwerkt.” Door deze automatisering verloopt het subsidieproces niet alleen sneller, maar ook betrouwbaarder. “Dankzij digitale controles en geautomatiseerde workflows wordt de kans op fouten sterk verminderd.”

De ontwikkelingen op het gebied van subsidiebeheer en vergoedingenadministratie laten zien dat steeds meer bedrijven en instellingen kiezen voor slimme digitale oplossingen. “Organisaties die overstappen op onze software ervaren direct de voordelen”, zegt Van der

Meer. “Ze verminderen hun administratieve lasten, verwerken aanvragen sneller en krijgen beter inzicht in hun financiële stromen.”

KLAAR VOOR DE TOEKOMST

Na dertig jaar blijft Gilde-BT Software & Services vooroplopen in de digitalisering van opleidingsmanagement en subsidiemanagement. Met een sterke focus op innovatie, gebruiksvriendelijkheid en automatisering helpt het bedrijf organisaties in Nederland en daarbuiten om hun processen te optimaliseren en grip te krijgen op hun bedrijfsvoering.

Voor bedrijven en instellingen die op zoek zijn naar een toekomstbestendige digitale oplossing, biedt Gilde-BT een solide partner met bewezen expertise en een scherp oog voor de ontwikkelingen in de markt.

www.gilde-bt.nl



Wie bindt de vennootschap?

Het komt regelmatig voor dat partijen van mening verschillen over de vraag of een vennootschap gebonden is door de daden van een werknemer, bijvoorbeeld bij het aangaan van een contract. Die werknemer kan de bestuurder zijn, maar ook iemand anders uit de organisatie.

Als er bij het maken van afspraken een uitdrukkelijk voorbehoud wordt gemaakt (bijvoorbeeld 'onder voorbehoud van goedkeuring van de raad van bestuur', of 'onder voorbehoud van goedkeuring van de algemene vergadering van aandeelhouders') dan zal in de regel aan de hand van dat voorbehoud eenvoudig kunnen worden bepaald of de vennootschap gebonden is of niet.

In de praktijk worden dergelijke voorbehouden echter lang niet altijd gemaakt. Uitgangspunt is dan dat de vennootschap gebonden kan worden door haar bestuurder. De bestuurder is 'vertegenwoordigingsbevoegd' en kan de vennootschap binden. De toezegging van de bestuurder geldt daarmee als een toezegging van de vennootschap, waar zij in beginsel niet op terug kan komen. Wie de bestuurder is, volgt uit de opgave in het handelsregister van de Kamer van Koophandel. Ook dat is dus vrij eenvoudig vast te stellen.

De bestuurder houdt zich echter vaak niet bezig met alle afspraken tussen de vennootschap en derden. Er worden regelmatig taken overgelaten aan anderen binnen de organisatie. Denk bijvoorbeeld aan de bestelling van nieuwe toner voor een printer. De bestuurder zal dat niet zelf doen, maar overlaten aan een collega.

Ook kan een bestuurder taken overlaten aan een directeur. De functie van directeur is niet gelijk aan de functie van bestuurder. Formeel gezien is een directeur dus niet vertegenwoordigingsbevoegd. Tegelijkertijd roept de titel 'directeur' bepaalde verwachtingen op bij derden. Een directeur is niet de eerste de beste werknemer. De titel suggereert dat de betreffende persoon een zodanige status heeft binnen de organisatie dat hij besluiten mag nemen. Een derde mag daar op af gaan, zeker als de afspraken die de directeur maakt passen binnen zijn functie (commercieel directeur, directeur inkoop, directeur HR). Als de bestuur-



der het dan achteraf niet eens is met de afspraken, dan komt dat voor risico van de vennootschap.

Dit geldt voor directeuren, maar onder omstandigheden ook voor andere functies binnen een organisatie. Wordt een werknemer achteraf teruggefloten door een bestuurder, dan is er dus niet meteen een man overboord. Loop je hier in de praktijk tegenaan, dan kijken we graag even met je mee.

Rob de Hair, advocaat ondernemingsrecht
Voor de Zaak Advocaten
www.voordezaak.nl

“Alles onder één dak”

Sinds juli vorig jaar is RAN Media in handen van de Nijmeegse uitgeverij Van Munster Media. De start van het nieuwe jaar biedt een mooi moment om terug te kijken met directeur Ber Pas. “We merken dat het extra grote bereik gewaardeerd wordt door onze klanten.”

Inmiddels is het team van RAN Media helemaal gewend aan de nieuwe werkplek, gelegen op bedrijventerrein Kerkenbos in Nijmegen. “Onze klanten hebben nog steeds dezelfde aanspreekpunten”, legt Ber uit. “Dus op het eerste oog lijkt er voor de buitenwereld wellicht niet veel veranderd te zijn. Intern hebben er echter wel veel veranderingen plaatsgevonden, waardoor er voortaan nog efficiënter gewerkt kan worden. Groot voordeel is bijvoorbeeld dat reclame- en marketingbureau Van Munster Media Factory samen met Van Munster Media Publishers deel uitmaakt van Van Munster Media. Redacteuren, vormgevers, marketeers, webdevelopment, online automatisering, fotografie, tekst, social media en vormgeving; hier vind je alles onder één dak. Bovendien kunnen we nu nog meer maatwerk bieden.”

140.000 LEZERS

Van Munster Media was al in het bezit van zes businessmerken in de regio Utrecht, Rivierenland, Gelderse Vallei, Driesteden, Achterhoek en Noord-Limburg. “Met de toevoeging van Arnhem en Nijmegen beslaan we een gebied van maar liefst acht aangesloten regio's in Midden- en Zuidoost-Nederland en bereiken we zo'n 140.000 lezers”, vertelt Ber enthousiast. “Veel van onze klanten hebben de afgelopen tijd al gemerkt dat dit kansen biedt, bijvoor-

beeld wanneer je meerdere vestigingen hebt en je klandizie in je aangrenzende regio's wilt uitbreiden.”

CROSSMEDIAAL

Het crossmediale aanbod is nog een groot voordeel van de samenvoeging van beide uitgevers. “Doordat je bij ons nu zowel offline als online campagnes kunt voeren, is het bereik nog groter”, aldus Ber. “Artikelen worden bij ons niet alleen in de magazines geplaatst, maar tevens op de websites, op social media en in nieuwsbrieven. Daarnaast kunnen wij de klant helpen met linkbuilding. Daarmee krijg je een hogere waardering in zoekmachines zoals Google, wat kan leiden tot een hogere ranking in zoekresultaten. Is de klant nog niet tevreden over zijn of haar website, dan kunnen wij hem of haar helpen met het bouwen van een professionele website.”

NETWERKEN

Hoewel het online verhaal niet meer weg te denken is, benadrukt Ber dat het fysiek met elkaar in contact brengen van ondernemers ook belangrijk blijft. “Veel mensen kennen ons van Business Meets, ons kennis- en netwerkplatform voor Arnhem en Nijmegen en de aangrenzende regio's. Onder deze vlag organiseren wij acht bijeenkomsten per jaar, waarbij door middel van masterclasses en work-





“Ik ben met Van Munster Media in contact gekomen door middel van een nieuwsbrief over social media optimalisatie. Ons bedrijf deed uiteraard wel aan Facebook en Instagram posts, maar redelijk summier en niet professioneel genoeg. Nu, 1,5 jaar verder, hebben we wekelijks output vanuit Van Munster en lopen de views en volgers gestaag op. Naast de social media loopt nu ook de websiteoptimalisatie en het reclamewerk via Van Munster Media. Al met al een makkelijke en relaxte samenwerking.”

Jorrit Wesseldijk
Eigenaar
Verkeersschool
Wesseldijk



shops volop ruimte is voor kennisdeling. We hebben ook onze eigen rally- en golfcompetitie. Deelnemers kunnen bovendien volop netwerken tijdens bijvoorbeeld een walking dinner, dat altijd onderdeel is van bijeenkomsten. Deze zelfde formule hebben we in de regio Utrecht met Zo! Utrecht. In de toekomst zullen we deze bijeenkomsten voor nog meer regio's gaan uitrollen. We hoeven dus niet stil te zitten!”

www.ranbusiness.nl
www.vanmunstermedia.nl

NON-BANCAIR FINANCIEREN

Flexibele en passende financiering voor ondernemers

Voor veel ondernemers is het aanvragen van een lening bij de bank de eerste gedachte wanneer financiering nodig is. Maar banken zijn steeds minder toegankelijk en bieden weinig maatwerk, waardoor het steeds lastiger wordt om financiering bij een bank te krijgen. Gelukkig zijn er tegenwoordig volop non-bancaire financieringsmogelijkheden: alternatieve financieringsvormen buiten de traditionele bank om. Deze bieden vaak meer flexibiliteit, snelheid en maatwerk. Meer dan een derde van de financieringen die jaarlijks verstrekt worden, is tegenwoordig non-bancair.



Voormalig minister Micky Adriaansens en SMF voorzitter Ronald Kleverlaan tijdens het jaarlijkse MKB Financieringscongres

Non-bancaire financiering kent verschillende vormen, elk met hun eigen voordelen en toepassingen. De belangrijkste en meest gebruikte zijn:

CROWDFUNDING

Hierbij investeren meerdere particulieren of bedrijven kleine bedragen in een project of onderneming. Dit kan op basis van leningen, aandelen of donaties. Crowdfunding biedt niet alleen kapitaal, maar ook naamsbekendheid en betrokkenheid van investeerders.

DIRECT LENDING

Dit is financiering door gespecialiseerde kredietverstrekkers die buiten het bancaire systeem opereren. Vaak gaat het om institutionele beleggers of private partijen die leningen verstrekken aan het mkb. Het kan hierbij gaan om kleine leningen tot €50.000 (Microkrediet), kortlopende leningen van 3 tot 24 maanden, maar ook vastgoedleningen van enkele miljoenen euro's.

FACTORING

Hierbij verkoopt een ondernemer openstaande facturen aan een factoringmaatschappij, die direct een groot deel van het factuurbedrag uitbetaalt. Dit verbetert de cashflow en vermindert het debiteurenrisico. Dit kan voor individuele facturen, of voor alle facturen.

VOOR EEN GEZONDE FINANCIERINGSMARKT

Stichting MKB Financiering zet zich sinds 2018 onafhankelijk in voor een professionele en betrouwbare non-bancaire financieringsmarkt. Ze bevordert transparantie en educatie, zodat ondernemers betere keuzes kunnen maken. Door je te verdiepen in de mogelijkheden en door samen te werken met erkende financiers en adviseurs, kun je als ondernemer de financiering vinden die écht bij je past. Voorzitter Stichting MKB Financiering Ronald Kleverlaan: "Non-bancair financieren is geen alternatief meer voor 'afgewezen' ondernemers, maar een volwaardig en strategisch middel om groei en innovatie te realiseren." Tijd om de mogelijkheden te verkennen!

LEASING

In plaats van grote investeringen te doen in materieel (zoals machines of voertuigen), kan een ondernemer kiezen voor leasing. Hierbij wordt het object geleast tegen een vast maandbedrag, zonder directe grote uitgave. Leasing van een auto is het meest bekend, maar steeds meer apparatuur of zelfs tweedehands vervoermiddelen kunnen tegenwoordig op deze manier gefinancierd worden.

VOORDELEN NON-BANCAIR FINANCIEREN

Non-bancaire financiering heeft diverse voordelen ten opzichte van traditionele bankleningen:

- Snellere besluitvorming: Aanvragen worden vaak sneller beoordeeld en goedgekeurd.
- Meer flexibiliteit: Financieringen zijn vaak beter afgestemd op de specifieke behoeften van ondernemers. Er is meer maatwerk mogelijk.
- Lagere drempels: Ook starters of bedrijven zonder jarenlange winstgevendheid maken kans op

financiering. Net als bedrijven met een afwijkend businessmodel, zoals sociale ondernemingen of circulaire bedrijven.

- Diversificatie: Door financiering te combineren (bijvoorbeeld met crowdfunding en leasing) wordt het risico beter gespreid.

KIES FINANCIER EN ADVISEUR MET KEURMERK

Niet elke aanbieder van non-bancaire financiering voldoet aan dezelfde kwaliteitseisen. Daarom is het verstandig te kiezen voor partijen met het keurmerk Erkend MKB Financier. Dit keurmerk garandeert transparantie, betrouwbaarheid en een verantwoorde kredietverstrekking. Daarnaast kan een gespecialiseerde MKB financieringsadviseur helpen om de juiste keuze te maken. Je vindt de erkende non-bancaire financiers en erkende adviseurs via www.passendfinancieren.nl en De FinancieringsGids. Hier vind je ook alle andere vormen van non-bancair financieren.



ZELFSTANDIGHEID TEGEN HET LICHT

Zachte landing neemt urgentie niet weg

Het zal geen zzp'er of organisatie die zelfstandigen inhuilt, zijn ontgaan: na jaren van discussie, onderzoek en lobby start de Belastingdienst per 1 januari 2025 met het controleren op schijnzelfstandigheid. Vooralsnog wordt alleen gewaarschuwd en is van boetes geen sprake. Deze zachte landing geeft partijen die dat nog niet hebben gedaan, kans om orde op zaken te stellen.

Vooraf onder koeriers, markt-
en opinieonderzoekers nam
het aantal zzp'ers af.

De Belastingdienst handhaaft sinds januari 2025 actief op de juiste kwalificatie van arbeidsrelaties. Hiermee komt een einde aan het zogenaamde handhavingsmoratorium dat sinds 2016 directe sancties bij schijnzelfstandigheid uitsloot.

MAATWERK

Van schijnzelfstandigheid is sprake als een zzp'er feitelijk functioneert als werknemer. Er is sterke economische afhankelijkheid van slechts één grote opdrachtgever, veelal de enige klant. Bij het oordeel van de Belastingdienst gaat het altijd om maatwerk. Online staan tal van richtlijnen en stappenplannen die kunnen helpen bij de analyse van specifieke situaties.

DRIE HOOFDCRITERIA

Een combinatie van factoren bepaalt of sprake is van een dienstverband. Hierbij wegen drie hoofdcriteria mee:

- *Gezagsverhouding*
In hoeverre heeft de zzp'er zeggenschap over het werk? Zijn er inhoudelijke aanwijzingen, moeten bedrijfsregels gevolgd worden, kan de zzp'er zelf bepalen hoe en wanneer er gewerkt wordt?
- *Arbeid*
Is de zzp'er verplicht om het werk zelf uit te voeren of kunnen daarvoor ook anderen worden ingeschakeld?
- *Loon*
Krijgt de zzp'er een vaste vergoeding voor zijn inspanningen. En welke betalingsafspraken zijn er?

GEVOLGEN

Als inderdaad schijnzelfstandigheid wordt vastgesteld, krijgt de werkgever te maken met fiscale consequenties. Denk aan het afdragen van loonheffingen en sociale premies. Verder zijn er arbeidsrechtelijke gevolgen zoals ontslagbescherming, loondoorbetaling bij ziekte en vakantierechten. Ook andere voorwaarden uit de wetgeving en cao zijn mogelijk van toepassing, bijvoorbeeld pensioenopbouw en bonussen.

ALLEEN WAARSCHUWEN

Als sprake is van schijnzelfstandigheid zijn de gevolgen aanzienlijk. Op aandrang van de Tweede Kamer is daarom in 2025 sprake van een zachte landing. De Belastingdienst waarschuwt wel maar deelt nog geen boetes uit, ervan uitgaande dat partijen alsnog actief maatregelen nemen om arbeidsrelaties op de juiste manier in te richten. Verder blijven goedgekeurde modelovereenkomsten tot eind 2029 geldig.

Vanaf 1 januari 2026 wordt eventueel te weinig betaalde loonheffing alsnog geïncasseerd. In principe niet verder terug dan 1 januari 2025, tenzij sprake is van kwade wil of het negeren van eerdere aanwijzingen. Ook kunnen boetes worden opgelegd.

ONVERMINDERD URGENT

Uitstel is geen afstel. Het voorkomen van schijnzelfstandigheid is onverminderd urgent. Voor zover dat nog niet is gebeurd, moeten opdrachtgevers en opdrachtnemers hun arbeidsrelatie kri-

ZORGEN OM PENSIOEN

Een van de zorgen bij het grote aantal zzp'ers is hun financiële toekomst. Platform Boekhouder.nl publiceerde in januari 2025 de resultaten van een onderzoek onder 400 zelfstandigen. Meer dan de helft van deze zzp'ers heeft niets geregeld voor hun pensioen, zo blijkt. Een kwart bewaart hooguit tien procent voor later.

Onder de zelfstandigen uit het onderzoek die wel iets opbouwen, kiest een grote groep voor een reguliere spaarrekening. Hoewel sparen laagdrempelig is, kent deze methode belangrijke nadelen. Zo is de inleg niet fiscaal aftrekbaar, zoals bij pensioensparen op een geblokkeerde rekening wel het geval is. Zzp'ers lopen hierdoor belastingvoordeel mis.

tisch tegen het licht houden en indien nodig aanpassen, contractueel en/of qua aard van de samenwerking. Dit voorkomt een hard gelag na de zachte landing.

TRENDBREUK

Nederland telt nog altijd veel zzp'ers, ruim 1,7 miljoen per eind 2024. Verwachting is dat dit aantal afneemt nu de Belastingdienst actief gaat controleren. Afgelopen jaar stopten volgens de Kamer van Koophandel 21.000 zelfstandigen met hun bedrijf, 54% meer dan in 2023. Vooral onder koeriers, markt- en opinieonderzoekers nam het aantal zzp'ers af. Ook in de gezondheidszorg zijn minder mensen als zelfstandige actief.

Weliswaar kwamen er vorig jaar 14.500 zzp'ers bij, per saldo daalde hun aantal met bijna 7.000. Hiermee is volgens de KVK sprake van een trendbreuk.

Duurzaamheid van kunstplanten versus echte planten



Kunstplanten versus echte planten. Beide hebben hun eigen voordelen, maar hoe zit het met hun duurzaamheid? Laten we deze groene strijd eens nader bekijken.

ECHE PLANTEN: DE NATUURLIJKE KEUZE

Echte planten zijn de kampioenen van de natuur. Maar laten we eerlijk zijn, ze kunnen ook behoorlijk veeleisend zijn. Ze hebben water, licht en liefde nodig. Vergeet je ze water te geven of staan ze op een iets te donkere plek? Dan veranderen ze al snel in dorre takjes. De vaak korte levensduur afgezet tegen het hoge energieverbruik in kweek en transport leveren direct een minder duurzaam plaatje dan in eerste instantie gedacht.

KUNSTPLANTEN: DE ONVERWOESTBARE GROENE HELDEN

Aan de andere kant hebben we kunstplanten. Geen water, geen zonlicht, geen probleem! Ze blijven altijd groen en fris, ongeacht de omstandigheden. Maar hoe duurzaam zijn ze echt? In de meest realistische kunstplanten van tegenwoordig zit in plaats van plastic steeds meer echt hout en zijde verwerkt, wat ze een stuk duurzamer maakt.

De duurzaamheidsbalans tussen echte planten en kunstplanten is grotendeels afhankelijk van de levensduur van de echte planten. Zeg je nu 'wij zijn niet zo goed met planten bij ons op kantoor', dan kunnen goede kwaliteit kunstplanten een heel goed duurzaam alternatief bieden.

Hopelijk helpt dit je bij het maken van een duurzame keuze voor je interieur. Mocht je willen weten hoe realistisch kunstplanten er tegenwoordig uitzien of welke planten op jullie kantoor passen, stuur me dan een bericht. Ik denk graag met je mee.

Marjon Cremers
Green World Kunstplanten
www.greenworld-kunstplanten.nl

COLUMN

Aan alles komt een eind...

Dit is mijn zesde en laatste column voor Noord-Limburg Business. De afgelopen vijf uitgaves van dit kleurrijke en interessante magazine heb ik jullie mogen verblijden met mijn columns over gezondheid, leefstijl en mentale fitheid. Thema's die vooral aan het begin van het jaar vaak in de picture staan. Veel mensen hebben goede voornemens voor het nieuwe jaar. 2025 is alweer een tijdje oud. Hoe is het met jouw goede voornemens of die van je medewerkers? Waarschijnlijk is er alweer een beetje de klad in gekomen. Loze voornemens hebben of te grote doelen stellen die niet gekoppeld zijn aan wat wij belangrijk vinden in het leven, zijn gedoemd om te mislukken. Maar, één geruststelling: 'Je bent niet de enige'. Omdat we zo op de automatische piloot leven, zijn we ons vaak veelal niet bewust van ons gedrag en al helemaal niet van onze gedachten. En... kun je dan iets duurzaam veranderen? Bij de minste of geringste tegenslag verval je weer in oud gedrag.

Zoals ik al eerder schreef, is het trainen van mentale fitheid de eerste stap om te komen tot duurzame gedragsverandering. De vaardigheden die je aanleert, zijn voor heel je leven en kun je op verschillende levensgebieden toepassen. Deze leer je of leren jouw medewerkers in de cursus 'Je Moet Niks'. Deze cursus is gebaseerd op ACT (Acceptance en Commitment Training). Het uitgangspunt is dat je ondanks allerlei ongemak, belemmeringen of negatieve gedachten, toch in staat bent te doen wat je belangrijk vindt en/of in de richting van wie je belangrijk vindt in het leven. Bewustwording van gedachten en gedrag staat centraal zodat je bewuste en waardevolle keuzes kunt maken.

'Moeten' wij van onszelf niet heel veel in het leven? Je moet niks, maar je mag me altijd benaderen voor een kopje koffie of om te sparren hoe dit thema in te vullen voor jou of je medewerkers. Iedereen die ik 'mentaal fitter' kan maken, tovert bij mij een lach op mijn gezicht. Want dit gun ik iedereen.

Voor mij is dit geen afscheid maar een tot ziens. 18 september kun je me vinden op Venray Big Business. Zie ik je dan?

Gezonde groet,
Joyce van Biljouw

Meer weten? Vraag vandaag nog die whitepaper aan via Joyce@movebright.nl



fotografie: Susan Taks

De kracht van de dialoog binnen BS Morgen

In een wereld waarin verandering de enige constante is, wordt de kracht van echte verbinding steeds waardevoller. Binnen ons ondernemersnetwerk BS Morgen draait alles om groei, samenwerking en het delen van inzichten. Maar de échte magie? Die ontstaat in de dialoog.

Dialoog gaat verder dan praten en luisteren. Het is een vorm van wederzijds begrip, waarin we niet alleen kennis uitwisselen, maar elkaar ook écht zien en horen. Door open gesprekken te voeren, komen we tot nieuwe inzichten, versterken we elkaars ondernemerschap en bouwen we aan duurzame relaties. Want ondernemen doe je niet alleen - je groeit samen.

GOUDEN TIP 1: STEL OPEN VRAGEN

Echte verbinding begint bij nieuwsgierigheid. Stel vragen die verder gaan dan 'Hoe gaat het?' en 'Wat doe je?'. Vraag naar drijfveren, uitdagingen en ambities. Zo ontstaat een gesprek dat diepgang heeft en waarde toevoegt.

GOUDEN TIP 2: LUISTER ZONDER OORDEEL

Te vaak luisteren we met de intentie om te reageren, in plaats van echt te

begrijpen. Door met volle aandacht te luisteren, geef je de ander de ruimte om zijn of haar verhaal te delen. Dit leidt niet alleen tot waardevolle inzichten, maar ook tot een sterker vertrouwen binnen het netwerk.

GOUDEN TIP 3: WEES BEREID OM TE GEVEN

Een goed ondernemersnetwerk is geen ruilhandel, maar een ecosysteem van wederzijdse groei. Deel jouw kennis, ervaring of contacten zonder direct iets terug te verwachten. Juist door te geven, creëer je een cultuur waarin iedereen groeit en bloeit.

Bij BS Morgen geloven we in de kracht van de dialoog. Niet alleen als middel om kennis te delen, maar als fundament voor samenwerking, inspiratie en

succes. Wanneer we écht met elkaar in gesprek gaan, bouwen we samen aan een toekomst vol mogelijkheden. Vanuit deze visie geef ik presentaties en workshops over de kracht van de dialoog voor ondernemers, onderwijs en overheid. Wil je met jouw team of organisatie de impact van open communicatie en samenwerking vergroten? Laten we samen in gesprek gaan!

Neem contact op en ontdek wat de dialoog voor jou kan betekenen.
Happy people, happy work, happy life!

René Luijten

BS Morgen

**Business network | Happy business |
Business events**

www.bsmorgen.nl





EEN FRISSE WIND DOOR LIMBURGSE BEDRIJVENTERREINEN

Parkmanagement introduceert een nieuwe koers

Bedrijventerreinen vormen de ruggengraat van de regionale economie. Maar hoe zorg je ervoor dat deze bedrijventerreinen met de gevestigde bedrijven voldoen aan de eisen van vandaag? Volgens Sjoerd Mooren, hoofd Parkmanagement en Projecten bij Limburgse Werkgevers Vereniging (LWV), draait het om samenwerking, verbinding en actie. “Met de groeiende focus op duurzaamheid, veiligheid en efficiëntie is de rol van Parkmanagement relevanter dan ooit”, zegt hij.

In nauwe samenwerking met de LWV pakt Parkmanagement actuele vraagstukken aan, zoals verduurzaming, circulariteit, werkgelegenheid en mobiliteit. “Deze uitdagingen spelen nú”, benadrukt Sjoerd. “Wij zorgen ervoor dat bedrijventerreinen voorbereid zijn op de realiteit van vandaag én morgen.”

SCHOON, HEEL EN VEILIG: DE BASIS OP ORDE

“Parkmanagement richt zich op drie kernwaarden: schoon, heel en veilig”, legt Sjoerd uit. “De omgeving moet netjes zijn, de infrastructuur op orde en het terrein veilig voor iedereen die er werkt of bezoekt. Maar tegenwoordig is deze basis slechts het vertrekpunt. Zo zijn bedrijventerreinen cruci-

aal voor het realiseren van onder andere duurzaamheidsvraagstukken zoals het opwekken van zonne-energie, maar ook voor het bieden van de werkgelegenheid”, vervolgt hij.

“Bedrijventerreinen zijn een bijzondere plek waar veel werkgelegenheid gebundeld zit. Gelet op de krappe arbeidsmarkt is voor een bedrijventerrein,

naast een aantrekkelijk vestigingsklimaat, het profileren als prettige werkomgeving heel belangrijk. Dat vraagt om een professionele en gecoördineerde aanpak die verder gaat."

COMPLEXE VRAAGSTUKKEN, BEPERKTE MIDDELEN

Vrijwillige besturen van bedrijventerreinen staan vaak voor grote uitdagingen. "Veel besturen bestaan uit ondernemers die naast hun dagelijkse werkzaamheden ook nog verantwoordelijk zijn voor het terrein", vertelt Sjoerd. "Ze hebben beperkte tijd en middelen. De vraagstukken van vandaag – zoals de verduurzamingsagenda – vereisen echter een professionaliteit die je niet van vrijwilligers kunt verwachten."



Hier komt Parkmanagement in beeld. "Wij bieden operationele en strategische ondersteuning", zegt Sjoerd. "Van het behalen van certificeringen tot het begeleiden van subsidieaanvragen: wij zorgen ervoor dat besturen kunnen focussen op hun kerntaken, terwijl wij de rest oppakken."

KRACHTEN BUNDELEN MET LWV

Volgens Sjoerd is een intensievere samenwerking met LWV een belangrijke stap in de nieuwe koers. "Parkmanagement is een dochteronderneming van LWV. Waar de LWV sterk is in netwerk en lobby, brengen wij praktische oplossingen en projectmanagement naar de bedrijventerreinen. Samen vormen we een krachtige combinatie."

Deze samenwerking draait om verbinding. "Onze parkmanagers, projectmanagers en relatiemanagers komen maandelijks samen", zegt Sjoerd. "Zo blijven ze op de hoogte van wat er speelt. Als een ondernemer tegen een duurzaamheidsvraagstuk aanloopt, zorgen wij ervoor dat de vraag niet alleen lokaal wordt opgepakt, maar breder wordt bekeken. Op die manier maken we sneller impact. Dat is de kracht van onze aanpak."

PROACTIEF WERKEN AAN IMPACTVOLLE PROJECTEN

Wat Parkmanagement onderscheidt, is de proactieve benadering. "We wachten niet af, maar denken vooruit", vertelt Sjoerd. "Waar lopen ondernemers tegenaan? Wat hebben ze nu van ons nodig? Met projectmanagement ontwikkelen we oplossingen die verder reiken dan losse acties. Kortom, verbinding in de praktijk."

Projectmanagers spelen een sleutelrol. "Ze werken zowel voor Limburg brede projecten, waarbij wij het Limburgse

bedrijfsleven vertegenwoordigen, projecten voor onze leden, als projecten op de lokale bedrijventerreinen. We beoordelen elk project kritisch: wat is het doel, welke middelen zijn nodig en hoe snel kunnen we resultaten leveren? Elke euro moet goed besteed worden."

MEERWAARDE VOOR DE REGIO

Een parkmanager bij Parkmanagement biedt meer dan operationele ondersteuning. "Onze parkmanagers hebben toegang tot een uitgebreid netwerk, diepgaande kennis en de ervaring van tientallen bedrijventerreinen. Ze brengen oplossingen die verder reiken dan één locatie."

Ook voor gemeenten is Parkmanagement een waardevolle partner. "Gemeenten willen dat bedrijventerreinen verduurzamen, maar leggen die verantwoordelijkheid bij de bedrijven en besturen zelf. Daardoor ontstaat een kloof. Wij vervullen die brugfunctie en zorgen dat ondernemers en gemeenten samen stappen zetten. Zo helpen we de hele regio vooruit."

ONDERNEMERS ÉCHT VERDER HELPEN

Sjoerd benadrukt dat betrouwbaarheid, daadkracht en klantgerichtheid de kern vormen van Parkmanagement. "We hebben een sterke reputatie opgebouwd als betrouwbare partner. Dat vertrouwen willen we blijven waarmaken door relevant te blijven en ondernemers écht verder te helpen."

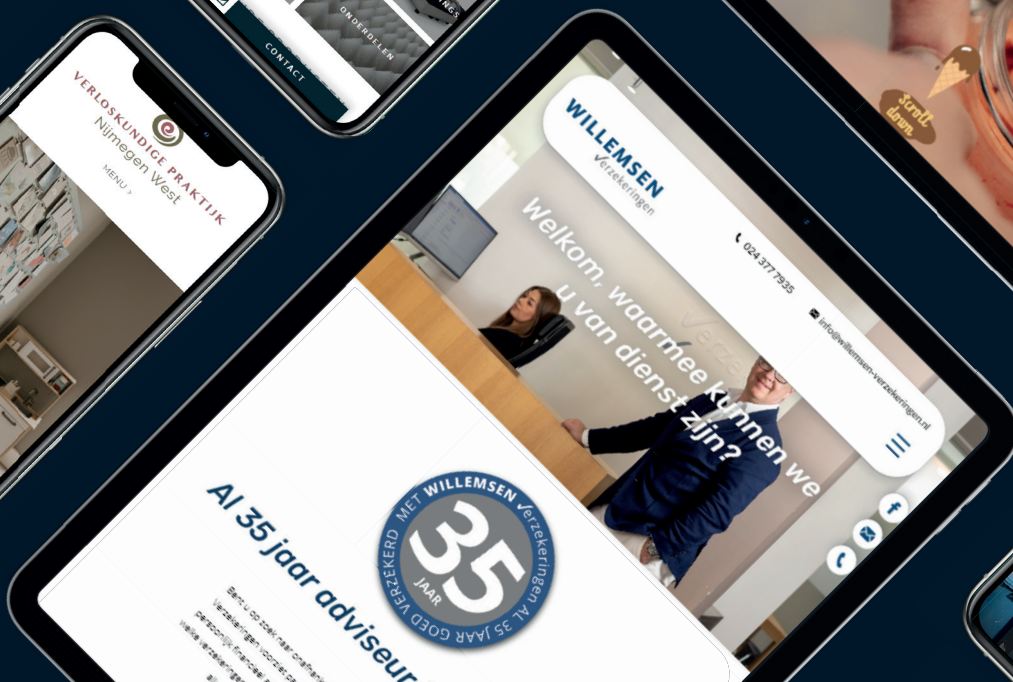
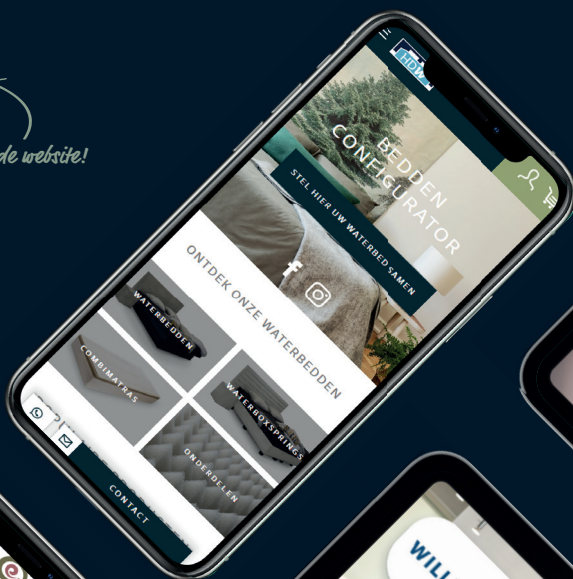
"Het draait om de acties die we nú ondernemen om bedrijventerreinen sterker en duurzamer te maken", sluit Sjoerd af. "Samen zorgen we ervoor dat Limburgse bedrijventerreinen niet alleen meedoen, maar vooroplopen."

» Toe aan een nieuwe website?

Passie voor het creëren van verbluffende websites die indruk maken en resultaten opleveren.



Check de website!



Mijlpaal voor Duisenburgh Vermogensregie Jenniskens

Dit jaar bestaat Duisenburgh Vermogensregie Jenniskens tien jaar. Oprichter Tjeerd Jenniskens is trots op deze mijlpaal. “Een goede vertrouwensband met onze relaties is essentieel binnen dit vakgebied. Dit jubileum en de groei van de afgelopen tien jaar laten zien dat we dit op een goede manier vormgeven.”

Bij Duisenburgh Vermogensregie Jenniskens staat het financieel ontzorgen van de vermogende ondernemer en particulier centraal. Dit kan in de vorm van advies, begeleiding en regie of beheer. “Als vermogensregisseur cq -planner kijk je altijd wat het meest passend is bij de wensen en mogelijkheden van de klant”, vertelt Hans Baetsen.

“Tijdens het intakegesprek kijken we naar het totale financiële plaatje van de klant. Op basis van de huidige situatie en de wensen kijken we hoe we tot een passende oplossing kunnen komen, waarbij de klant zich zo prettig mogelijk voelt en de vooraf gestelde wensen haalbaar zijn.”

“Wanneer je als adviseur in samenspraak met een klant voor een bepaalde strategie kiest, is het fijn dat je de evaluatie over de jaren heen ook samen kan doen”, voegt Tjeerd Jenniskens toe. “De wens om een goede, langdurige zakenrelatie en vertrouwensband met onze klanten op te bouwen, was ook dé reden waarom ik in 2015 besloot om voor mezelf te beginnen.”

Office Manager Carine Wijnen ondersteunt de klanten bij het voldoen aan de wet- en regelgeving. “Bij het openen en onderhouden van een depot zorgen wij ervoor dat onze klanten de juiste documenten aanleveren zodat de compliance in



orde is.” Daarnaast speelt Carine een belangrijke rol bij het relatiemanagement met de klanten. “Denk aan een felicitatiekaart of de organisatie van events. Ook dit draagt bij aan de vertrouwensband met onze klanten.”

OPENING VAN EURONEXT

Om het jubileum extra luister bij te zetten, opende Tjeerd Jenniskens op 15 januari op uitnodiging van partnerbank InsingerGilissen in aanwezigheid van collega's en familie de Amsterdamse effectenbeurs Euronext door op

de gong te slaan. Tjeerd: “Het was ontzettend tof om dit te mogen doen. Tien jaar van hard en gepassioneerd werken kwamen samen in één symbolische klap. We bestaan weliswaar nog niet zo lang als de beurs in Amsterdam, maar het feit dat we ons tienjarig jubileum mogen vieren, geeft aan dat onze klanten onze persoonlijke aanpak en de kwaliteit van onze dienstverlening waarderen. Ik ben trots op het team dat dit mogelijk maakt.”

duisenburgh.nl/jenniskens

Hoe een kleine verandering betrokkenheid versterkt

Een sterke bedrijfscultuur draait niet alleen om productiviteit en prestaties, maar vooral om hoe medewerkers zich voelen binnen een organisatie. Waardering en verbondenheid spelen een cruciale rol in medewerkersbetrokkenheid, en dat heeft direct invloed op personeelsverloop. Toch blijven kleine momenten, zoals verjaardagen, vaak onderbelicht. Haployee, een innovatief platform ontwikkeld door Laslo en Yuup, helpt bedrijven deze gemiste kans te benutten en draagt bij aan een sterkere employer branding.

Waarom betrokkenheid belangrijk is

De arbeidsmarkt is in beweging en employer branding wordt steeds belangrijker om talent aan te trekken en te behouden. Bedrijven die actief investeren in medewerkersbetrokkenheid, zoals het vieren van mijlpalen, onderscheiden zich als aantrekkelijke werkgevers. Uit onderzoek blijkt dat organisaties met een hoge medewerkersbetrokkenheid 59% minder verloop hebben. Toch worstelen veel bedrijven met het vinden van laagdrempelige en effectieve manieren om medewerkers structureel te waarderen.

Simpele oplossing voor herkenbaar probleem

Haployee biedt een geautomatiseerde oplossing die ervoor zorgt dat onder andere geen enkele verjaardag meer wordt gemist. Het platform stuurt automatische herinneringen naar collega's en maakt het eenvoudig om een persoonlijke boodschap achter te laten via het digitale verjaardagscanvas. Hierdoor voelen medewerkers zich erkend, ook in hybride en remote teams.

"In de week van lancering hadden we de eerste klanten al binnen", vertellen Laslo en Yuup. "Dat bevestigt voor ons dat bedrijven op zoek zijn naar eenvoudige, maar impactvolle manieren om medewerkers te waarderen. Daarnaast zien we dat na de dertig dagen gratis proefperiode de meeste gebruikers blijven hangen en verlengen, wat aangeeft dat structurele waardering een blijvend effect heeft op de bedrijfscultuur."

De toekomst? Internationale groei; de Engelstalige versie van Haployee is recent gelanceerd en klaar voor de volgende stap.

www.haployee.com
info@haployee.com



crisis management



www.vantienen.nl/webshop



vantienen

Landweer 2a
5411 LV Zeeland (NB)
T 085 20 20 720
E info@vantienen.nl
www.vantienen.nl

Nijverheidsweg 25
6171 AZ Stein
T 046 433 93 83
E info@limcaf.nl
www.limcaf.nl



Thijs Peeters en Roy Verbroekken

Ondernemer, bereid je voor op NIS2!

De digitale dreigingen nemen toe, en bedrijven krijgen steeds vaker te maken met cyberaanvallen die hun continuïteit in gevaar brengen. Om de digitale veiligheid in Europa te versterken, introduceert de EU de NIS2-richtlijn. In 2025 wordt deze in Nederland omgezet in wetgeving: de Cyberbeveiligingswet. Wat betekent dit voor ondernemers?

Cybersecurityspecialisten Roy Verbroekken en Thijs Peeters leggen uit waarom het nú tijd is om stappen te zetten.

"NIS2 RAAKT DE HELE KETEN"

"Deze richtlijn dwingt ruim 10.000 bedrijven in kritieke sectoren, zoals zorg, ICT en transport, hun cyberveiligheid te verbeteren", legt IT-auditor Thijs Peeters uit. "Maar de impact reikt veel verder. Deze bedrijven zullen eisen dat hun leveranciers en partners ook aantoonbaar veilig werken, omdat hun eigen beveiliging daarvan afhangt. Dat betekent dat nog eens 50.000 bedrijven buiten de direct gereguleerde sectoren met NIS2 te maken krijgen."

"Cyberaanvallen variëren van ransomware, waarbij bedrijven worden gegijzeld en losgeld moeten betalen, tot phishing, waarbij medewerkers worden misleid om vertrouwelijke informatie prijs te geven." Roy Verbroekken, partner en expert op het gebied van digitale weerbaarheid benadrukt, dat de zwakke schakel vaak ligt bij de mensen. "Technische beveiliging kan op orde zijn, maar zonder

bewustwording en heldere interne procedures blijft een organisatie kwetsbaar."

WAT KUNNEN BEDRIJVEN NU AL DOEN?

"Zodra de wet ingaat, moet je direct voldoen aan de eisen", zegt Roy. "Er geldt geen overgangperiode. Dat betekent dat bedrijven nu moeten beginnen. Dit start bij het in kaart brengen wat er nog moet gebeuren om aan NIS2 te voldoen. Het doorvoeren van deze maatregelen, zoals het opstellen van een informatiebeveiligingsbeleid en het trainen van mensen, kost tijd." Thijs vult aan: "Er zal ook toezicht gaan plaatsvinden op naleving van NIS2. Non-compliance kan leiden tot aanzienlijke boetes."

HET IS GEEN KWESTIE VAN 'OF', MAAR 'WANNEER'

"De kans op een cyberincident is 1 op 5, terwijl de kans op brand slechts 1 op 8000 is. Hackers gijzelen geen data

omdat die per se waardevol is, maar omdat bedrijven willen betalen om weer operationeel te zijn." Dus digitale weerbaarheid is niet alleen een wettelijke verplichting maar onderdeel van goed ondernemerschap.

HOE KAN BOL ADVISEURS HELPEN?

"Wij begeleiden ondernemers bij hun digitale weerbaarheid", zegt Roy. "Dat begint met bewustwording: we informeren klanten proactief over de nieuwe wetgeving. Vervolgens starten we met een risicoanalyse en stellen een concreet actieplan op. Samen met gespecialiseerde partners bieden we een complete aanpak, van implementatie tot certificering."

Wil je weten wat NIS2 voor jouw bedrijf betekent? Neem contact met ons op en zorg dat je voorbereid bent!

www.boladviseurs.nl



Interessante subsidies en regelingen voor ondernemers

De overheid biedt verschillende subsidies en regelingen aan om ondernemers financieel te helpen. Vooral innovatieve en duurzame investeringen kunnen rekenen op veel (belasting)voordeel. Ben je benieuwd of je hier recht op hebt? Noord-Limburg Business licht zeven interessante subsidies en regelingen van Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) voor je uit.

LAGERE RESEARCH & DEVELOPMENT KOSTEN MET DE WBSO

De Wet Bevordering Speur- en Ontwikkelingswerk (WBSO) stimuleert innovatie binnen bedrijven die aan speur- en ontwikkelingswerk (S&O) doen. Dit staat ook bekend als Research & Development. Denk dan bijvoorbeeld aan de ontwikkeling van een technisch nieuw product voor je bedrijf. De WBSO vergoedt een deel van de (loon)kosten en uitgaven die je maakt voor de S&O-werkzaamheden. Je krijgt daarvoor een WBSO-beschikking. Wil je weten of je in aanmerking komt voor de WBSO of hoeveel fiscaal voordeel je kunt ontvangen? De Regelhulp WBSO (www.rvo.nl/subsidies-financiering/wbso/wbso-wijzer) helpt je op weg.

Drie belangrijke voorwaarden voor de WBSO

- Het gaat om de ontwikkeling van een technisch nieuw en fysiek product of productieproces. Software en technisch-wetenschappelijk onderzoek komen ook in aanmerking.
- De werkzaamheden moeten nog plaatsvinden of zijn nog bezig.
- De werkzaamheden voer je in delen uit volgens een plan.

BELASTINGVOORDEEL VOOR VERDUURZAMEN (MIA/VAMIL)

Vraag belastingvoordeel aan via de Milieu-investeringsaftrek (MIA) en de Willekeurige afschrijving milieu-investeringen (Vamil). Dit zijn twee regelingen die vaak gecombineerd worden

voor milieuvriendelijke investeringen. Een gedeelte van de investering breng je in mindering op je fiscale winst. Met de Vamil bepaal je zelf op welk moment dit gebeurt. Netto leveren de twee regelingen samen een voordeel op van maximaal 14% van het investeringsbedrag.

Drie belangrijke voorwaarden voor de MIA/Vamil

- De investering staat op de Milieulijst en voldoet aan alle eisen van deze lijst. De Milieulijst wordt elk jaar aangepast.
- Het gaat om een nieuw product dat minimaal 2.500 euro kost.
- Je doet de aanvraag binnen drie maanden na de investering.

INVESTERINGSSTEUN VOOR ENERGIEBESPARING (ISDE)

Je kunt op allerlei manieren binnen je bedrijf energie besparen en werken aan verduurzaming. Plaats je een warmtepomp of zonneboiler? Met de ISDE (Investeringssubsidie duurzame energie en energiebesparing) krijg je een deel van het investeringsbedrag terug. De hoogte van de subsidie hangt af van het soort apparaat en van de energieprestaties. Voor een warmtepomp is de subsidie bijvoorbeeld minimaal 500 euro.

Drie belangrijke voorwaarden voor de ISDE

- Je vraagt de subsidie aan voordat je het apparaat koopt.
- Je neemt het apparaat in gebruik binnen één jaar na de beslissing over de subsidieaanvraag.
- Je hebt niet eerder gebruikgemaakt van de ISDE. Voor het apparaat heb je ook geen andere subsidie of regeling gebruikt, zoals de Energie-investeringsaftrek (EIA).

BORGSTELLING VOOR MKB-BEDRIJVEN (BMKB)

Wil je geld lenen, maar heb je te weinig onderpand om de lening rond te krijgen? Via de Borgstelling MKB-kredieten (BMKB) staat de overheid garant voor maximaal driekwart van je lening. Hierdoor heeft de geldverstrekker meer zekerheid en kun je meer lenen.

Drie belangrijke voorwaarden voor de BMKB

- Je hebt een onderneming met maximaal 250 werknemers.
- Je onderneming is niet actief in de volgende sectoren: vastgoedexploitatie, verzekeringen en financiering, land- en tuinbouw, visserij.

- Je moet een eenmalige provisie betalen over het verleende BMKB-krediet. Deze bedraagt minimaal 3,9% en maximaal 8,35%.

Vraag je een lening aan als starter of is de lening bedoeld voor innovatie of verduurzaming? Dan zijn er extra gunstige voorwaarden (www.rvo.nl/subsidies-financiering/bmkb/extra-steun).

LENING VOOR INNOVATIE

Als je een innovatief product of innovatieve dienst ontwikkelt met een positief marktperspectief en flinke technische risico's, kun je een Innovatiekrediet aanvragen.

Drie belangrijke voorwaarden voor het innovatiekrediet

- Je kunt maximaal 10 miljoen euro aanvragen en betaalt dit met rente terug.
- Je moet allerlei documenten aanleveren die om veel voorbereidingswerk vragen. Denk bijvoorbeeld aan een bewijs waaruit blijkt dat je product of dienst in de toekomst steeds minder technische en medische risico's met zich meebrengt.
- Na de aanvraag heb je een intakegesprek met een RVO-adviseur. Hierna beoordeelt RVO, samen met een externe adviescommissie de aanvraag.

KENNISVOUCHER VOOR INNOVATIE (MIT)

Heb je een idee voor een nieuw product, productieproces of dienst, maar zelf niet de vakkennis om dit idee uit te voeren? Vraag dan een kennisvoucher aan via de subsidieregeling van het MKB Innovatiestimulering Regio en Topsectoren (MIT).

Drie belangrijke voorwaarden voor de MIT

- Je besteedt de voucher van maximaal 9000 euro bij een kennisinstelling.
- Met de kennisvoucher mag je maximaal 70% van de rekening van de kennisinstelling betalen.
- Je dient uiterlijk binnen vier maanden na ontvangst van de voucher een ondertekende opdracht of offerte van de kennisinstelling in.

VROEGEFASEFINANCIERING (VFF)

Banken geven vaak pas leningen als je een proof of concept hebt (een eenvoudige beschrijving van je idee waarmee je aantoont dat het in de praktijk te gebruiken is). Als je nog geen proof of concept hebt, biedt de Vroegefasefinanciering (VFF) uitkomst.

Drie belangrijke voorwaarden voor het VFF

- De rente bedraagt per 1 januari 2025 7,71%.
- Je moet onder andere een beknopt ondernemingsplan (voor bestaande mkb-ondernemingen een vernieuwingsplan) en een intentieverklaring van een toekomstige investeerder aanleveren.
- Je moet aantonen dat je een mkb'er bent via de MKB-toets (www.rvo.nl/onderwerpen/subsidiespelregels/ez/mkb-toets).

Er bestaan meer zakelijke subsidies en fiscale regelingen voor ondernemers. Op Ondernemersplein (www.ondernemersplein.kvk.nl/subsidies-en-regelingen) vind je een totaaloverzicht. Via de filters ontdek je gemakkelijk of je voor een subsidie in aanmerking komt en wanneer de subsidie geldig is. (Bron: kvk.nl)



ITALIAANSE LES VAN JAN-JOOST KROON

Maffia als metafoor

Het is weinigen gegeven een persoonlijke fascinatie te combineren met ondernemerschap. Jan-Joost Kroon slaagt daar wel in. Met zijn boek *Van Capo tot CEO* als sleutel gebruikt hij op tal van manieren inzicht in de maffia om organisaties te verbeteren. Want bedrijven kunnen veel leren van deze succesvolle Italiaanse multinational.

Al Pacino plantte het eerste zaadje voor de interesse van Jan-Joost Kroon voor de maffia. “Als tiener vond ik films als *The Godfather*, *Scarface* en *Donnie Brasco* geweldig. Daarna ben ik me via allerlei bronnen verder gaan verdiepen in de maffia. Bij de nonnen in Vught leerde ik Italiaans. Ook bezocht ik gebieden waar de maffia actief is.”

SUCCESVOLLE MULTINATIONAL

Na de HEAO volgde Kroon een studie bedrijfskunde aan de Erasmus Universiteit. “Daar leer je de kenmerken van succesvolle bedrijven als het gaat om organisatie, structuur en leiderschap. Toen ging voor het eerst een belletje rinkelen. Ik kende een bedrijf, een van de grootste Italiaanse multinationals, dat ook zeer succesvol is. Met een uiterst efficiënte bedrijfsvoering. En buitengewoon flexibel, waardoor het lukt om al ruim 150 jaar mee te bewegen met alle ontwikkelingen.”

TERUGHOUDEND

Na zijn studie hield Kroon zich als interim-consultant bezig met ontwikkeling en verandering binnen organisaties. “Door mijn werkervaring werden de parallellen tussen maffia en bedrijfsleven steeds duidelijker, net als de lessen die gewone bedrijven kunnen leren.” Al snel ontstond het idee voor een boek over dit onderwerp. “Aanvankelijk met de nodige terughoudendheid. Zou het criminele aspect en het geweld van de maffia lezers niet afschrikken? Uiteraard veraschuw ik dit, net als iedereen. Maar als je de criminele aspecten isoleert dan kunnen de parallellen voor veel organisaties van waarde zijn.”

PRAGMATISCHE BLIK

Kroon overwon het voorbehoud, maakte zijn agenda leeg en schreef Van Capo tot CEO. Hierin draait het om de drie belangrijkste maffia-takken: Cosa Nostra (Sicilië), Ndrangheta (Calabrië) en Ca-

morra (Napels en omgeving). “Ik bied geen complex theoretisch model of vastomlijnde aanpak. Het boek is vooral bedoeld om lezers aan het denken te zetten. Om ze ertoe te brengen op een andere, pragmatische manier naar hun eigen organisatie te kijken. En daarbij open te staan voor lessen van de maffia als het gaat om aspecten als strategie, leiderschap en communicatie.”

EERSTE PLAATS EN NOMINATIE

Het boek bleek een doorslaand succes. Van Capo tot CEO stond bijna een maand op de eerste plaats van de Managementboek Top 100. “En nog altijd – al ruim 460 dagen – staat het in de top 100. De aandacht voor de maffia heeft een lange levenscyclus; het is zeker geen hype.”

Van Capo tot CEO werd in 2023 genomineerd voor Managementboek van het Jaar “De jury vond het perspectief verrassend, goed onderzocht en onderbouwd. Al won ik niet, de nominatie gaf de aandacht voor het boek een extra impuls.”

NIEUWE CARRIÈRESTAPPEN

De interesse voor de parallellen tussen maffia en bedrijfsleven leidde ook tot nieuwe carrièrestappen. “Lezingen zijn een logisch verlengstuk van het boek. Die houd ik met veel plezier, bijvoorbeeld voor ondernemersverenigingen en andere zakelijke netwerken.”

Ook in Kroons consultancywerk vormt de maffia inmiddels een belangrijke component. “De vertaalslag van hun eigenschappen levert vaak krachtige verbeterpunten op, merk ik bij onderne-

mers waarvoor ik als klankbord fungeer. De maffiametafoor vormt een prima brug naar de essentie van hun bedrijfsvoering.”

LANGE TERMIJN

De doelgroep voor Kroons advies verschuift. “Als interimconsultant in grote organisaties heb je slechts tijdelijk invloed op een bedrijf. Als een opdracht eindigt, is maar de vraag wat daarvan beklijft. Nu werk ik vooral met mkb-ondernemers en leidinggevendenden. Die kunnen snel bijsturen en zijn in staat om voor echte verandering te zorgen. Daardoor heb ik als adviseur impact op de lange termijn. Die rol bevalt me zeer.”

NOOIT VRIJBLIJVEND

De Italiaanse lessen die Kroon gebruikt, zijn legio. “Bij de maffia is afspraak altijd afspraak. Er liggen geen contracten ten grondslag aan een actie of deal. Vertrouwen op iemands woord is dus cruciaal. Daarom heeft het niet nakomen van een afspraak altijd serieuze consequenties. Leden worden aangesproken op hun falen; er is geen ruimte voor vrijblijvendheid.”

Daar kunnen veel gewone organisaties iets van leren. “Te vaak komen medewerkers ermee weg als ze zich niet aan afspraken houden of deadlines missen. In zulke gevallen mag het management best een stevig signaal afgeven. Alleen dan worden mensen zich bewust van hun gedrag en de consequenties ervan voor anderen. Uiteindelijk brengt die duidelijkheid ook medewerkers verder.”



PIZZINI

Als het gaat om communicatie geldt voor de maffia nadrukkelijk less is more. "Afspraken vinden meestal fysiek plaats. Doordat dit ongezien moet gebeuren, is er weinig tijd. Je moet kort en bondig zijn. Geen wollige exposés of ellenlange vergaderingen. Ook schriftelijke communicatie wordt tot een absoluut minimum beperkt." Legendarisch in dit verband is Bernardo Provenzano. Deze capo di tutti capi van de Cosa Nostra was ruim 42 jaar op de vlucht voor de politie. "Toch lukte het hem om zijn organisatie aan te blijven sturen. Dat deed hij via getypte gecodeerde briefjes, zogenaamde pizzini. Die werden door vertrouwelingen bezorgd. Ook in het digitale tijdperk gaf zijn opvolger Matteo Messina Denaro instructies met dergelijke briefjes." Met een knipoog gebruikt Kroon de term pizzini voor zijn kernachtige aanbevelingen in Van Capo tot CEO.

VAKVOLWASSENHEID

Het aannamebeleid van de maffia is bijzonder streng. "Het is een high performance organisatie. Leden moeten op dat niveau kunnen functioneren. Daarom wordt aan de voorkant zorgvuldig geselecteerd. Pas als de organisatie volledig overtuigd is van iemands capaciteiten kan hij lid worden. Uitzondering is de Ndrangheta waar de familieband leidend is." Capabele medewerkers moet je vertrouwen geven, vindt de maffia. "Instructies van het management bestaan uit drie componenten: opdracht, doorlooptijd en beoogd c.q. geëist resultaat. Bij de uitvoering hebben leden veel vrijheid. De organisatie gaat uit van hun vakvolwassenheid; aan micro-management doet de maffia niet." Ook hier kan het bedrijfsleven een voorbeeld aan nemen. "Professionals gedijen bij vrijheid en vertrouwen maar krijgen dat lang niet altijd."

CUT THE BULLSHIT

De maffia kenmerkt zich door een sterke mate van flexibiliteit. "Achteroverleunen is er niet bij. De maffia is altijd in beweging om de concurrentie en opsporende instanties voor te blijven. Die wendbare bedrijfsvoering zie je ook bij nieuwe activiteiten. Blijft het beoogde resultaat uit dan wordt er niet doorgemodderd maar gaat de stekker eruit. Doortastend dus. Dat is ook in bredere zin een belangrijke maffiales: cut the bullshit."

AANZIEN EN RESPECT

De aantrekkingskracht van de maffia is door de jaren heen steeds groot gebleven. "Ondanks het feit dat je 24/7 klaar moet staan voor de organisatie. En zelfs je eigen familie moet verloochenen, als dat nodig is."

Het financiële aspect is zeker niet doorslaggevend. "Wel voor sommige jonge leden, bijvoorbeeld in een stad als Napels. Maar aanzien en respect zijn vaak veel belangrijker. Een lidmaatschap geeft status en daar zijn mensen gevoelig voor."

KERNWAARDEN

In hoeverre is sprake van angst? Het is immers vrijwel onmogelijk om uit de maffia te stappen. "Het lidmaatschap is een bewuste keuze. Maffiosi weten heel goed waar ze aan beginnen. Natuurlijk willen ze fouten te allen tijde vermijden, gezien de consequenties. Dus ja, angst speelt een rol. Maar het gaat vooral om kernwaarden als onvoorwaardelijkheid, loyaliteit en vertrouwen. Dat zijn sterke triggers voor zowel bestaande als nieuwe leden." Ook hierin schuilt een les. "Te vaak gebruiken bedrijven containerbegrippen bij hun kernwaarden. Zo wordt niet duidelijk waar een organisatie echt voor staat. Bij de maffia is daar geen enkele twijfel over."

“De organisatie gaat uit van vakvolwassenheid; aan micromanagement doet de maffia niet.”

FAMIGLIA

Kroons expertise op het snijvlak van maffia en bedrijfsadvies blijft nieuwe perspectieven opleveren. “Op het gala van de managementboekverkiezing ontmoette ik mensen van Living Story, makers van managementgames. Het klikte en samen hebben we Famiglia ontwikkeld; een spel vol metaforen dat zich afspeelt op een eiland waarbij alles draait om reputatie. Zie het als een mix van Risk, Kolonisten van Catan en Wie is de Mol.”

BLOEDFANATIEK

Famiglia wordt gespeeld met minimaal twaalf personen. “Het managementgame is ook geschikt voor grote organisaties; die delen we op in meerdere groepen. In het spel strijden families tegen elkaar met deelnemers in verschillende rollen: capo, consigliere,

picotti. Je moet allianties sluiten en elkaar beroven. Er heersen onder meer chaos en tijdsdruk; dat levert veel dynamiek op. Deelnemers zijn opvallend vaak bloedfanatiek.”

Meestal vertoont hun gedrag overeenkomsten met dat in het echte leven. “Maar het gebeurt ook dat iemand zich in het spel juist heel anders gedraagt. Zo’n eigenschap kan wellicht in zijn of haar functie van waarde zijn. Dergelijke verrassende inzichten komen uit de reflectie aan het einde van het spel en maken Famiglia zeer waardevol om te spelen. En het is vooral ook erg leuk om te doen.”

ICONISCHE LOCATIES

Dat de maffia een rode draad blijft in Kroons toekomst staat voor hem vast. “Zo komt er zeker een vervolg op Van Capo tot CEO. Alle feedback heeft

nieuwe en aanvullende inzichten opgeleverd. Die wil ik graag delen in een volgend boek.”

Ook blijft hij zich verdiepen in de maffia. “Komende zomer ga ik opnieuw een aantal iconische locaties bezoeken. Door deze plekken te ervaren, wil ik de essentie van de maffia nog beter doorgronden.”

www.percapi.nl

www.famiglia.nl

VIER VINKJES

Recent werd een non opgepakt die boodschappen overbracht aan Ndrangheta-leden in de gevangenis. En de zus van Matteo Messina Denaro was actief als boekhouder voor de organisatie. Toch kenmerkt de maffia zich nadrukkelijk door een machocultuur, stelt Kroon. “Om lid te zijn, moet je vier vinkjes hebben: Italiaan, man, 18 jaar en hetero. Vrouwen spelen formeel geen rol.” Informeel is dat anders. “Alleen door een familieband kun je lid worden van de Ndrangheta. Mannen bemoeien zich amper met de opvoeding. De taak van vrouwen is om de kernwaarden van de organisatie door te geven aan hun kinderen. Als zodanig is hun rol dus wel degelijk van groot belang.”

Het gebrek aan diversiteit binnen de maffia heeft nadelen maar ook voordelen. “Door de gedeelde culturele kenmerken weten maffiosi precies wat ze aan elkaar hebben. Dit beperkt de kans op misverstanden en maakt het mogelijk om snel en efficiënt te handelen.”



Jan-Joost Kroon: “Cut the bullshit is een belangrijke maffiales.”

Hoe zit dat nou precies met ... BABYVERLOF

In de Wet arbeid en zorg (WAZO) zijn verschillende soorten babyverlof geregeld. Van geboorteverlof tot aanvullend ouderschapsverlof, het is belangrijk dat werkgevers en werknemers weten welke mogelijkheden er zijn. De verschillende regeling voor werknemers staan in dit artikel kort samengevat.

ZWANGERSCHAPS- EN BEVALLINGSVERLOF

Aanstaande moeders hebben recht op zwangerschapsverlof dat ingaat zes tot vier weken vóór de uitgerekende datum, een en ander afhankelijk van de omstandigheden en wensen van de moeder. Bij een meerlingzwangerschap

kan dit oplopen tot acht tot tien weken voor de uitgerekende datum.

Na de bevalling volgt het bevallingsverlof van ten minste tien weken na de geboorte. Het zwangerschaps- en bevallingsverlof is samen ten minste zestien weken.

In het geval van een vroeggeboorte gelden specifieke regels:

- Voor 24 weken zwangerschap: Er is geen wettelijk recht op zwangerschapsverlof. Hier is de houding van de werkgever bepalend.
- Na 24 weken zwangerschap: De moeder behoudt het recht op zestien



weken verlof, volledig betaald door het UWV, ook als de baby komt te overlijden.

€ UWV draagt de kosten tot het maximum dagloon. Je mag als werkgever het loon vrijwillig aanvullen.

GEBOORTEVERLOF

Aanstaande partners hebben recht op één keer de arbeidsomvang per week geboorteverlof, ongeacht of het een meerling betreft. Geboorteverlof wordt ook wel kraamverlof, partnerverlof of vaderschapsverlof genoemd. Dit dient binnen vier weken na de geboorte te worden opgenomen.

€ De werkgever betaalt het loon door en draagt dus de kosten.

ADOPTIE- OF PLEEGZORGVERLOF

Ouders die een kind adopteren of een pleegkind in huis nemen, kunnen maximaal zes weken verlof opnemen. Dit mag opgenomen worden vanaf vier weken voor de komst van het kind tot en met 22 weken erna. Het verlof mag gespreid opgenomen worden.

€ UWV draagt de kosten tot het maximum dagloon. Als werkgever mag je het loon vrijwillig aanvullen.

AANVULLEND GEBOORTEVERLOF

Wil de partner langer thuisblijven na het geboorteverlof? Dan kan maximaal vijf keer de arbeidsomvang per week als aanvullend geboorteverlof opgenomen worden. Dit moet wel binnen zes maanden na de geboorte worden opgenomen.

€ UWV draagt de kosten tot 70% van het maximum dagloon. Werkgever mag het loon vrijwillig aanvullen.

ouderschapsverlof

De ouder neemt het betaald deel van het verlof, maximaal negen keer het aantal werkuren per week, op binnen één jaar na de geboorte van het kind. Het verlof mag gespreid worden opgenomen en geldt per kind. Dit verlof geldt ook voor adoptie- of pleegouders.

€ UWV draagt de kosten tot 70% van het maximum dagloon. Werkgever mag het loon vrijwillig aanvullen.

Het totale ouderschapsverlof bedraagt 26 keer de werkuren per week. Het is mogelijk om nog zeventien weken onbetaald ouderschapsverlof op te nemen tot het kind acht jaar is.

€ De werknemer draagt de kosten zelf.

WAAROM EEN GOED VERLOFBELEID ESSENTIEEL IS

Een flexibel en goed gecommuniceerd (baby)verlofbeleid draagt bij aan de duidelijkheid over wat wel en niet kan. Maar dat niet alleen: de rechten en plichten voor beide partijen moeten vooraf duidelijk zijn om ergernissen te voorkomen. Voor werknemers is het van belang te weten waar ze aan toe zijn en waar ze op mogen rekenen. En net zo is het voor werkgevers van belang te weten op welke gronden zij in sommige gevallen mogen afwijken van wensen van hun medewerkers.



Zelf een HR vraag voor “Hoe zit dat nou precies met..?” Laat het ons weten en wie weet staat jouw vraag de volgende keer hier.

www.maatwerkhrm.nl



De kans van de eerste indruk

Ken je dat gevoel? Dat moment waarop je voor het eerst ergens naar binnen stapt? Grote kans van wel. Het gebeurt automatisch; intuïtief voel je aan of je je ergens op je gemak voelt. Binnen 30 seconden vormen we een oordeel – vaak zonder dat we het doorhebben. Handig, want het helpt snelle beslissingen te nemen. Maar het maakt het ook lastig om een eerste indruk later te veranderen.

Voor organisaties is de eerste indruk cruciaal. Toekomstige medewerkers – zeker de jongere generatie – zijn hier bijzonder gevoelig voor. Vergelijkbare functies zijn overal te vinden. Maar een sterke visie, echte aandacht en een eerlijk verhaal maken een wereld van verschil.

Een organisatie kan er aan de buitenkant goed uitzien: mooie website, overtuigende missie en allerlei werkgeverbeloftes. Maar je valt door de mand als het er binnen anders uit ziet.

Voor een organisatie is het van belang een sterke visie te hebben op het binden en behouden van medewerkers, en hier werkelijk invulling aan te geven. Als iemand voor je organisatie kiest, is een doordachte onboarding cruciaal. Onderzoek toont aan dat een goede start het behoud van medewerkers met wel 82% verhoogt. Zorg dus dat je nieuwe medewerker zich vanaf dag één thuis voelt en van waarde kan zijn. Persoonlijke aandacht, support en duidelijkheid zijn hierbij de sleutel.

Eerste indrukken zijn krachtig en vaak doorslaggevend. Hoe bewust ben jij van de indruk die jij en de organisatie achterlaat?

Rachel Beterams
Organisatieontwikkelaar/ CHRO/
Strategisch Adviseur

www.archeffect.nl

FOTOGRAFIE: ANGELA JANSEN - MARCH CREATIVE AGENCY



De kracht van de Nederlandse bloemen

In onze bloemenwinkel verkopen wij onze eigen gekweekte bloemen, aangevuld met bloemen van Nederlandse kwekers die wij inkopen op veiling Rhein- Maas in Herongen.

Als kweker én bloemist zijn wij dagelijks bezig met duurzaamheid. Wanneer ik door de rijen rozen in onze kas loop, bedenk ik hoe mooi en bijzonder ons werk is. Samen met mijn man en onze medewerkers ben ik omringd door bloemen die niet alleen kleur en vreugde brengen, maar ook symbool staan voor een belangrijk streven: duurzaamheid.

In Nederland doen bloemenkwekers erg hun best om duurzaam te telen. Of het nu gaat om het hergebruik van water, de inzet van biologische bestrijdingsmiddelen, of zelf het opwekken van eigen energie; wij doen er alles aan om bloemen te kweken met zorg en respect voor het klimaat. Wij zijn in 'bloemenland' continu op zoek naar verbetering, en dat is wat onze bloemen zo bijzonder maakt.

Wanneer je bij ons bloemen koopt, kies je niet alleen voor kwaliteit maar ook voor duurzaamheid. Onze bloemen leggen geen duizenden kilometers af voordat ze in de winkel liggen. Wij kweken ze zelf! Dit onderscheidt ons van de bloemen die geïmporteerd worden uit verre landen, waar duurzaamheid vaak minder aandacht heeft. Door te kiezen voor een Nederlandse bloem, steun je niet alleen de lokale economie maar kies je ook bewust voor duurzaam.

Graag deel ik met jullie mijn mening dat bloemen niet alleen ons leven mooier kleuren, ze geven ook meer kleur aan onze toekomst. Laten we daarom samen bloeien en trots zijn op wat Nederland te bieden heeft. Een Nederlandse bloem, en zeker een Reintjes Bloem, is altijd een goede keuze!

Mariet Reintjes,
Reintjes Bloemen
www.reintjesbloemen.nl



E-bikes als gamechanger in de uitzendbranche

De inzet van e-bikes binnen de uitzendbranche groeit snel. Voor arbeidsmigranten die dagelijks pendelen tussen huisvesting en werk, bieden elektrische fietsen een duurzame, kostenefficiënte en praktische oplossing.

VAN UITDAGING NAAR DUURZAME MOBILITEIT

Arbeidsmigranten spelen een cruciale rol in sectoren zoals logistiek, productie en agro. Uitzendorganisaties zorgen vaak voor huisvesting, maar vervoer naar het werk blijft een uitdaging. Openbaar vervoer is niet altijd beschikbaar, en auto's brengen extra kosten en minder flexibiliteit met zich mee.

Om deze kloof te dichten, startten Dekkers Business Bikes en OTTO Work Force in 2018 een samenwer-

king. Inmiddels heeft Dekkers haar 10.000ste fiets geleverd aan OTTO Work Force; een belangrijke mijlpaal waar beide bedrijven trots op zijn.

EEN ROBUUSTE EN EFFICIËNTE OPLOSSING

De overstap naar e-bikes is een milieuvriendelijk alternatief voor auto's en busvervoer en geeft arbeidsmigranten ook meer flexibiliteit. Ze zijn niet langer afhankelijk van dienstregelingen van collega's of het openbaar vervoer en kunnen vaak sneller op hun werk-

plek arriveren. Speciaal voor OTTO ontwikkelde Dekkers de Karo OTTO E-bike en de Karo OTTO City. Deze fietsen zijn robuust ontworpen en uitgerust met Airless banden, waardoor lekke banden en onverwachte reparaties verleden tijd zijn. In 2025 worden nog eens 1.250 e-bikes uitgeleverd, waarmee OTTO haar duurzame mobiliteitsstrategie verder uitbreidt.

www.dekkersbusinessbikes.nl



Vergroen je ruimte,
boost je **productiviteit**.

Ontdek de mogelijkheden op www.ambius.nl



We ♥ PrintMedia



Houdt u ook zo van schitterend drukwerk, scherpe prijzen en uitstekende service? Neem nu contact op en ondervind zelf de geweldige kwaliteit van ons Nederlands/Baltisch traject: optimaal van boom tot deur.

Bouwmeesterweg 52 | 3123 AA Schiedam
T 010 247 6666 W www.balmedia.com




**GREENPORT
CENTER**



greenportcenter.nl



Voor een verrassend mooie en comfortabele vergaderlocatie moet je bij Greenport Center Sevenum zijn. Een centraal gelegen, inspirerende locatie voor kleinschalige meetings (tot 12 personen per zaal) of trainingen (tot 20 personen), brainstormsessies of een andere soort bijeenkomst. Ook voor een werkplek kan je terecht in de ruime lounge. Je vergadert hier al vanaf € 19,50 p.p. inclusief lunch en je parkeert gratis voor de deur!

meetings • werkplekken • trainingen





Belang van het PASSIE protocol steeds zichtbaarder

Dat er iets nodig is om de structurele stress in de wereld te verminderen, is iedereen wel duidelijk. Laten we dicht bij huis blijven: het percentage werknemers in Nederland dat symptomen van burn-out vertoonden, steeg volgens het RIVM van 13,4 % in 2015 naar 19 % in 2023. We willen allemaal een zinvol bestaan. Waarom lukt het niet om dat vanuit ontspanning in te vullen?!

FOTOGRAFIE: KIKI JASPERS

Gemeente Horst aan de Maas startte vorig jaar een pilot voor werkloze jongeren. Ze zetten het PASSIE protocol in zodat jongeren weer zin zouden krijgen om mee te doen in de maatschappij. De resultaten zijn dusdanig positief dat de pilot wordt verlengd!

Universiteit Maastricht ziet het PASSIE protocol als een waardevolle basis om zorgverleners duurzaam inzetbaar te houden. Om dit wetenschappelijk te onderbouwen, zal in februari 2025 een onderzoek gestart worden waarin de effecten van het PASSIE protocol centraal staan.

De brugfunctionaris van de Regenboog in Boxmeer zet het PASSIE protocol in als methode om ouders bij het

onderwijs te betrekken. Zowel ouders van kinderen met een grote afstand tot het onderwijs als ouders van hoogbegaafden voelen zich gesteund door de aanpak en zienswijze.

Binnen onze trajecten voor het UWV en bedrijfsleven (ziekteverzuim en 2e spoortrajecten) zien we dat mensen een wezenlijke verandering in hun leven doormaken waardoor stress geen grip meer op hen heeft.

WAT IS HET GEHEIM?

Het PASSIE protocol brengt jou terug naar jouw persoonlijke zingeving, naar dat wat voor jou wezenlijk is, thuis en op je werk. De methode is gericht op jouw toekomst en het loslaten van wat jou tegenhoudt om van die toekomst

iets moois en zinvol te maken. De methode is helder, logisch en praktisch toepasbaar op alle leefgebieden.

Een mix van coaches uit het onderwijs, bedrijfsleven, individuele coaching en financiële hulpverlening maakten in februari middels een training weer een verdiepingsslag. De door hen al geboekte successen maken duidelijk hoe zeer het PASSIE protocol de solide basis is van duurzame ontwikkelingen voor mens en organisatie.

Wil je meer weten wat het PASSIE protocol voor jou of voor jouw bedrijf kan betekenen? Neem gerust contact met ons op.

www.passie-protocol.nl

WB Women & Business

Ticket:
€ 229,-
BESTEL NU!

Een dag voor en door vrouwelijke ondernemers en business professionals!

Dompel jezelf onder in een dag vol inspiratie op een betoverende locatie! Als vrouwelijke business professional verdien jij een moment van pure inspiratie en groei. Mis deze unieke kans niet en sluit je aan bij een exclusieve dag die speciaal is ontworpen voor vrouwen zoals jij.

Datum: 14 april 2025 van 9:30 - 16:30 uur

Locatie: Kasteel de Schaffelaar in Barneveld

Prijs: €229,- per deelnemer
(Inclusief lunch, hapjes en drankjes
en een mooie goodiebag)

Aanmelden en informatie:

Er is ruimte voor maximaal 120 deelnemers. Dus meld je nu aan!
womenandbusiness.nl



Wat kun je verwachten?

- Inspirerende sprekers die je uitdagen en motiveren en je zakelijke en persoonlijke groei te versnellen.
- Netwerkmogelijkheden met gelijkgestemde professionals om waardevolle connecties te leggen.
- Een interactieve en ontspannen lunchsessie om nieuwe connecties te versterken.
- Verrassingen om de dag onvergetelijk te maken.
- Een stijlvolle afsluiting met een netwerkborrel inclusief een luxe goodiebag.



De sprekers



Sabine van der Hulst
Million Dollar Networker

Leer de geheimen van succesvol netwerken op het hoogste niveau. Sabine deelt haar waardevolle inzichten over hoe je jezelf strategisch kunt positioneren en impactvolle connecties maakt.



Marijke Krabbenbos
Bites & Business

Tijdens een interactieve lunchsessie helpt Marijke je om op een ontspannen manier te netwerken en duurzame zakelijke relaties op te bouwen.



Helena Vreeburg
Otazu

Helena Vreeburg leidt het luxe sieradenmerk OTAZU met een unieke combinatie van creativiteit en strategisch inzicht. Ze deelt haar visie op ondernemerschap en creativiteit.

— Dagvoorzitter —



Sandra Hollaar
Miss Mindset

Een inspirerende talk over mindset, groei en succes. Ontdek hoe je jouw gedachten en overtuigingen inzet om als professional én als persoon te groeien.



Tessa Koops
Proudly Presents

Tessa is ondernemer en ontwerper van het merk Tessa Koops. Ze presenteert een inspirerende collectie en laat zien hoe mode bijdraagt aan uitstraling en zelfvertrouwen.



Sandra Lagace
Empower women

Sandra is de co-founder van het Empower Women Event, auteur van het boek "Hoezo, teveel vrouw?", expert in "Female Leadership" en spreker. Als energieke host zorgt zij voor een dynamische en inspirerende dag.



Women & Business
powered by:



DE STIJL VAN

Ronny Verhaegh

In de rubriek 'De Stijl Van' kleden de Fashion Guides van modezaak Jansen-Noy een ondernemer uit de regio Noord-Limburg. Ditmaal is Ronny Verhaegh van ENJOB Personeelsdiensten aan de beurt.

Ronny Verhaegh is commercieel directeur bij ENJOB Personeelsdiensten. Dit Venlose recruitmentbureau is gespecialiseerd in het vinden van personeel voor bedrijven en organisaties in de transport, techniek, logistiek en zakelijke dienstverlening. Ronny geeft aan dat hij met zijn kledingstijl bewust dichtbij zichzelf blijft. "Ik vind het belangrijk dat kleding bij mij past en uitstraalt wie ik echt ben. Er zit dan ook weinig verschil tussen de outfits die ik zakelijk en privé draag. Tijdens een dag op kantoor draag ik vaak een nette jeans of chino met passende sneakers en een overhemd. Mijn outfits zijn makkelijk te combineren met een net jasje, mocht daar

de gelegenheid naar zijn. Maar dat is zeker geen must."

Paul Kuppens van de heren business afdeling van Jansen-Noy selecteerde voor Ronny drie outfits. "In eerste instantie zat daar een net pak met een stropdas bij, maar dat formele past niet bij Ronny en wat hij wil uitstralen. In plaats daarvan ligt de focus op casual en business casual met oog voor de trends van nu. Wel kun je de outfits door middel van bijvoorbeeld een net jasje of een nette schoen een wat meer formele uitstraling geven. Deze manier van combineren is helemaal van nu en wordt ook wel de hybride kledingstijl genoemd."



OUTFIT 1: BODYWARMER ALS ALTERNATIEF

De eerste outfit bestaat uit een donkerbruine bodywarmer met daaronder een overshirt met lange mouwen en grote, donkerbruine knopen. De grove ruit in het patroon van het overshirt is uitgevoerd in grijs, wit, bruin en pastelgroen. Deze kleur groen komt terug in het shirt. De beige grijze pantalon en de witte sneakers met bruine accenten maken het geheel af. "Dit is de meest casual set die ik tot nu toe heb samengesteld voor deze rubriek", zegt Paul. "De bodywarmer is een mooi alternatief voor een jasje en staat Ronny goed. De pantalon kun je afwisselen met een spijkerbroek of een broek in een donkere kleur. Voor een iets meer geklede look vervang je de sneaker door een nette schoen of laars." Ronny vindt het resultaat geslaagd: "Deze outfit heeft een open uitstraling die bij mij past en waar ik me prettig in voel. Ik kan dit prima tijdens een klantenbezoek dragen. De tinten taupe, bruin en crème combineren goed."



OUTFIT 2: CASUAL IN BLOUSON

Ronny draagt een pastelblauwe trui met een grijs beige pantalon en sneakers in wit, donkergrijs en donkerblauw, met een dikke lichtblauwe zool. De donkerblauwe blouson is volgens Paul de perfecte jas om binnen te dragen. "Net als de bodywarmer is de blouson een mooi alternatief voor een jasje. Het geeft de outfit een stoere uitstraling." Ronny: "Deze combinatie vind ik eerder stoer dan zakelijk, al zou ik dit zowel zakelijk als privé prima kunnen dragen. De uitstraling is casual, maar wel netjes. De frisse voorjaarskleuren spreken me aan."

OUTFIT 3: BUSINESS CASUAL IN PAK

De derde outfit bestaat uit een grijs beige double breasted pak van wol met daaronder een beige trui en donkerbruine loafers. Paul: "Hier zie je goed wat details en kledingstukken met de uitstraling van een pak doen. De opgestikte zakken, de loafers en de trui geven het pak een meer informele uitstraling. Combineer je het pak met een overhemd, stropdas en een nettere schoen, dan gaat het totaalplaatje richting business chicque. De bruine en beige tinten staan Ronny goed. Ronny: "Ik vind het een heel tof pak, de uitstraling is niet te zakelijk. Dit zou ik zo dragen tijdens een netwerkevent."



Op zoek naar nieuwe droomklanten?

Scan de QR-code en start
vandaag met 25 gratis
top leads!



0800-2028



aanmelden.datacollectief.nl



DATA-collectief

Mag ik commercieel voor u bellen?

DOEL?

U een-op-een ondersteunen in uw acquisitie en volledig te ontzorgen in uw marktbenadering. Om u, zoals wij dat noemen, verkoopontspanning te bieden.

Een Personal Sales Assistant (PSA) is een professionele, commercieel georiënteerde verkoopassistent. De PSA heeft het doel u een-op-een te ondersteunen in uw acquisitie en een constante stroom aan nieuwe afspraken te genereren.

Met behulp van het DATA-collectief en Website-Leads worden interessante prospects geselecteerd en benaderd.

REGEL UW EIGEN PSA!
SCAN DE QR-CODE



www.psaprof.nl
0800-7727763



SEO ONDER DRUK

Maakt AI zoekoptimalisatie overbodig?

Ondernemers omarmen AI-tools steeds vaker. Ze gebruiken ze om notities te maken, teksten te redigeren en repetitieve taken te automatiseren. Maar ook voor zoekopdrachten winnen AI-tools als ChatGPT, GPTSearch en Perplexity terrein. Waarom nog tientallen websites doorspitten als je direct een helder, op maat gemaakt antwoord krijgt? AI-tools leveren in seconden een antwoord dat vaak nog beter is dan wat Google je biedt.

Dit kan niet zonder gevolgen blijven voor traditionele zoekmachines zoals Google. Veel mensen denken dan ook:

- Google heeft zijn beste tijd gehad.
- SEO is achterhaald – AI-tools nemen het over.

Maar is dat écht zo? Kun je je tijd en geld beter steken in AI-optimalisatie in plaats van SEO?

In dit artikel leg ik de feiten naast de hype. Wat betekent de opmars van AI-tools écht voor zoekmachines en SEO?

DE INVLOED VAN AI OP SEO

Vrijwel elke ondernemer of mkb'er investeert in SEO. Of het nu gaat om e-commerce, dienstverlening of B2B-producten, nieuwe klanten en omzet komen binnen via je website of webwinkel.

Dit model werkt supergoed. Als je eenmaal mooie posities hebt behaald, verlies je die niet snel. Sommige mkb-bedrijven halen zelfs meer dan 70% van hun omzet uit bezoekers via Google.

Maar... heeft traditionele SEO dan nog

zin? Het antwoord ligt in het verschil tussen Google en AI-tools!

HET VERSCHIL TUSSEN GOOGLE EN AI-TOOLS

AI-tools blinken uit in het beantwoorden van complexe vragen, data-analyse, voorspellingen en contentcreatie. Ze zijn gericht op feiten, wetenswaardigheden en objectieve informatie. Google scoort hier minder goed. Voor informatieve zoekopdrachten zoals "Wat is handiger: gras of tuintegels?" of "Wat kost een stratenmaker per uur en per m²?" is een AI-tool vaak sneller en preciezer.



Bovendien levert dit type zoekopdracht Google nauwelijks inkomsten op. Geen advertenties, geen klikgeld. Dit soort informatief zoekverkeer zal dus sneller naar AI-tools verhuizen.

Bij commercieel zoeken, zoals het zoeken naar producten of diensten, draait het om emotie en persoonlijke keuzes. Het gaat minder om feiten en meer om wat voor jou belangrijk is.

De persoonlijke zoektocht naar een product of dienst. Als ik bijvoorbeeld een wasdroger zoek, let ik op:

- De breedte (moet passen tussen meubels)
- Installatieservice (oude droger meenemen)
- De prijs (maximaal €800)

Maar iemand anders kijkt bijvoorbeeld naar:

- Een specifiek merk (Miele)
- Het aantal reviews (liefst score vanaf 4,5/5)
- De kleur (als het kan grijs)

Iedereen zoekt vanuit zijn eigen voorkeuren. Dit maakt commercieel zoeken subjectief.

WAAROM AI-TOOLS HIER MINDER GESCHIKT ZIJN

AI-tools zijn vooral goed in feiten en objectiviteit. Daarom missen ze de persoonlijke nuance die je nodig hebt voor commerciële zoekopdrachten. Vraag ChatGPT maar eens naar een product of dienst. Je krijgt geen directe, bruikbare resultaten.

GOOGLE ZOEKEN VERSUS AI-TOOLS

Aspect	Google (Traditioneel Zoeken)	AI-tools
Real-time informatie	✓ Actueel en continu bijgewerkt.	✗ Beperkt tot historische data.
Toegang tot webpagina's	✓ Directe toegang tot een breed scala aan live pagina's.	✗ Geen toegang tot actuele webpagina's.
Lokale resultaten	✓ Geoptimaliseerd voor lokale zoekopdrachten en fysieke winkels.	✗ Minder geschikt voor lokaal geoptimaliseerde resultaten.
Diversiteit aan bronnen	✓ Combineert resultaten van meerdere bronnen (e-commerce, blogs, reviews).	✗ Beperkt tot trainingsdata; geen live bronnen.
Visualisaties en kaarten	✓ Ondersteunt interactieve kaarten, video's, en afbeeldingen.	✗ Meestal tekstgebaseerde output.

WAAROM GOOGLE COMMERCEEL ZOEKEN DOMINEERT

Google blinkt juist uit in commercieel zoeken. Al 26 jaar investeert Google in tools die jou helpen kiezen en kopen. Denk aan:

- Google Shopping
- Reviews in zoekresultaten
- Real-time voorraadweergave
- Lokale bedrijfsvermeldingen (Google Mijn Bedrijf)
- Prijsvergelijkingen
- Locatiegebonden resultaten
- Advertenties met productuitbreidingen
- Verzend- en retourinformatie
- Google Lens (Visual Search voor producten)

WERKT TRADITIONELE SEO NOG WEL?

Ja, voorlopig blijft commercieel zoeken via Google dominant. In 2025 zal Google naar verwachting opnieuw een recordomzet behalen. Commerciële zoekopdrachten blijven belangrijk voor bedrijven en consumenten.

Maar... SEO verandert wél.

HOE VERANDERT SEO?

Google gebruikt zelf AI-tools om de relevantie en kwaliteit van zoekresultaten te verbeteren. Hiermee beoordeelt Google beter of een website betrouwbaar is en waardevolle content biedt. Dit wordt al zichtbaar in recente Google-updates.

KWALITEIT WORDT BELOOND

Websites met lage kwaliteit – zoals dunne content of een zwak linkprofiel – krijgen het steeds moeilijker. Google gebruikt AI om te beoordelen of jouw content en backlinks écht waarde toevoegen.

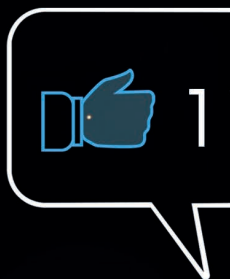
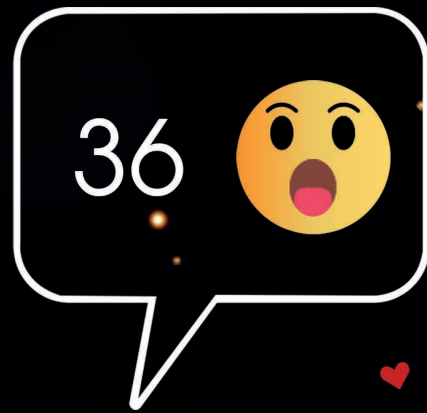
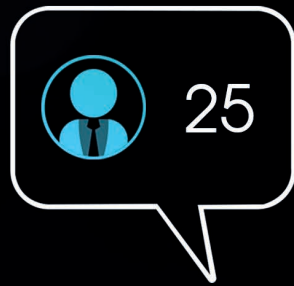
CONCLUSIE

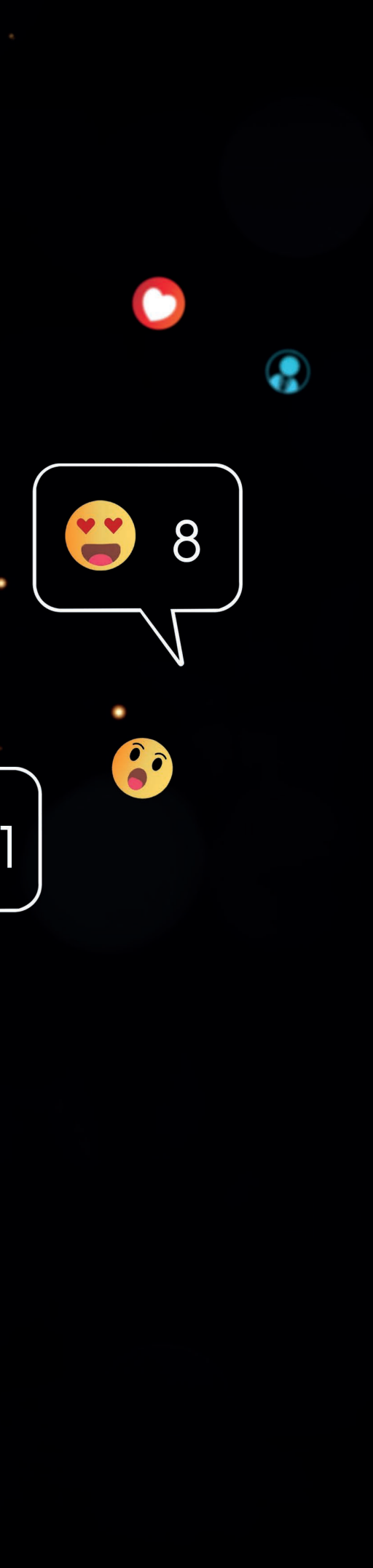
SEO blijft belangrijk, maar je moet investeren in kwaliteit. Google zal blijven domineren in commercieel zoeken, terwijl AI-tools hun plek vinden bij informatieve zoekintenties.

SEO blijft bestaan, maar vraagt om meer kwaliteit dan ooit. Wie inzet op sterke content en autoriteit, blijft ook in 2025 en daarna zichtbaar.

Marco Bouman is SEO- & CRO-consultant voor mkb-bedrijven. Hij helpt bedrijven hun website om te zetten in een effectieve marketingmachine die zowel verkeer als conversies maximaliseert. Sinds 2007 heeft hij meer dan 400 mkb-bedrijven geholpen met strategieën die gericht zijn op gebruikers en innovatie. Geen verouderde trucjes, maar duurzame SEO-oplossingen volgens de nieuwste E-E-A-T-principes.

Meer informatie via marcobouman.com





Sociale media in 2025

Anno 2025 kun je als organisatie niet meer zonder sociale media. Maar welke kanalen zijn de moeite waard? De redactie dook in de cijfers van het Nationale Sociale Media Onderzoek 2025 van onderzoeksbureau Newcom Research & Consultancy.

Het Nationale Sociale Media Onderzoek 2025 trekt op basis van onderzoek onder 6437 respondenten van 15 jaar en ouder de conclusie dat het gebruik van sociale media onverminderd hoog blijft, maar dat Nederlanders kritischer worden in welke platforms ze dagelijks gebruiken.

In 2025 maken 14,4 miljoen mensen in Nederland gebruik van sociale media. Ten opzichte van vorig jaar gaat het om een stijging van 100.000 gebruikers. Opvallend genoeg is dat het gemiddeld aantal platforms per gebruiker is gedaald van 4,4 naar 4,2. Ook het gemiddeld aantal platforms dat de gebruikers dagelijks bekijken, is gedaald: van 2,4 naar 2,0. Dit geldt voor alle leeftijdsgroepen.

De gebruikers in de leeftijdscategorie 15 t/m 19 maken dagelijks gebruik van het meeste aantal platforms (3,1) en spenderen ook per dag de meeste tijd aan deze platforms (gemiddeld 165 minuten per dag). Daarna scoort de leeftijdsgroep 20 t/m 39 het hoogst (2,8 platforms waarop 147 minuten per dag wordt gekeken), gevolgd door de categorie 40 t/m 64 (1,8 platforms, goed voor 98 minuten). Opvallend is dat de leeftijdscategorieën 15 t/m 19 en 20 t/m 39 gemiddeld iets minder minuten per dag op sociale media zitten ten opzichte van 2024, terwijl dit bij de leeftijdsgroepen 40 t/m 64 en 65 plus met gemiddeld 3 minuten per dag is gestegen vergeleken met 2024.

WHATSAPP NOG STEEDS POPULAIREST

WhatsApp is in 2025, net als voorgaande jaren, in absolute cijfers het grootste platform met 13,5 miljoen gebruikers van 15 jaar en ouder. YouTube heeft de tweede plaats van Facebook overgenomen met 10,2 miljoen gebruikers. Instagram is gestegen van 8,0 naar 8,2 miljoen gebruikers. LinkedIn gaat van 5,5 naar 5,7 miljoen gebruikers.

Facebook is van 10,1 miljoen gebruikers in 2024 gedaald naar 9,9 miljoen gebruikers in 2025. Ook Pinterest, Twitter en Telegram zijn gedaald in het aantal gebruikers per platform. Twitter liet daarbij de relatief sterkste daling zien met een afname van ongeveer 450.000 gebruikers van opzichte van 2024. Ook de meeste kleinere platforms buiten de top tien verloren relatief veel gebruikers, met uitzondering van Polarsteps, Reddit en Threads.

DAGELIJKS GEBRUIK

Hoewel de leeftijdscategorieën 15 t/m 19 en 20 t/m 39 gemiddeld minder minuten per dag op sociale media zitten, is het aantal dagelijkse gebruikers van alle leeftijden wel toegenomen bij de platforms in de top 10, met uitzondering van BeReal (gedaald van 0,7 naar 0,5 miljoen dagelijkse gebruikers). Ook hier voert WhatsApp de gelederen aan, gevolgd door Facebook en Instagram. Bij de kleine platforms doen Threads en Telegram het goed. Deze platforms zijn een alternatief voor respectievelijk X en WhatsApp.

WELKE KANALEN ZET JE IN?

Welke sociale media kanalen voor jouw bedrijf de moeite waard zijn om in te investeren, is van diverse factoren afhankelijk. LinkedIn richt zich met 5,7 miljoen gebruikers op zakelijke contacten en carrière mogelijkheden

en is daardoor het ideale platform in het B2B-segment. Op LinkedIn kun je diverse soorten content delen zoals berichten met tekst en foto's, video's, artikelen en nieuwsbrieven. 'Snackable content' die visueel aantrekkelijk is en lekker leest (korte berichten met een goede kop en een foto, lange berichten met voldoende witruimtes), wordt het meest gelezen. Video's doen het op dit moment goed op LinkedIn. Steeds meer gebruikers zijn aan de slag gegaan met de mogelijkheid om met je

smartphone verticale video's op te nemen. Let er wel altijd op dat je de video ondertitelt, aangezien LinkedIn een stil medium is.

Facebook is nog altijd het tweede grootste sociale media kanaal qua aantal dagelijkse gebruikers. Deze gebruikers zijn over het algemeen 30 jaar en ouder. Ook op Facebook kun je van alles posten, van berichten met tekst en foto's tot video's.

Sociale media platforms in absolute aantallen gebruikers in 2025 (Cijfers Nationale Sociale Media Onderzoek 2025)

1.	WhatsApp	13,5 miljoen
2.	YouTube	10,2 miljoen
3.	Facebook	9,9 miljoen
4.	Instagram	8,2 miljoen
5.	LinkedIn	5,7 miljoen
6.	TikTok	4,4 miljoen
7.	Pinterest	4,2 miljoen
8.	Snapchat	4,0 miljoen
9.	X	2,8 miljoen
10.	Telegram	1,8 miljoen
11.	Polarsteps	1,8 miljoen
12.	Discord	1,6 miljoen
13.	Reddit	1,6 miljoen
14.	Threads	1,1 miljoen
15.	Twitch	1,0 miljoen
16.	BeReal	0,9 miljoen
17.	Signal	0,9 miljoen
18.	Tumblr	0,5 miljoen
19.	WeChat	0,5 miljoen
20.	Caffeine	0,4 miljoen
21.	Foursquare	0,4 miljoen
22.	Parler	0,3 miljoen
23.	Clubhouse	0,3 miljoen
24.	Mastodon	0,3 miljoen

Sociale media platforms in aantal dagelijkse gebruikers in 2025 (Cijfers Nationale Sociale Media Onderzoek 2025)

1.	WhatsApp	11,6 miljoen
2.	Facebook	7,0 miljoen
3.	Instagram	5,9 miljoen
4.	YouTube	4,7 miljoen
5.	TikTok	3,2 miljoen
6.	Snapchat	3,0 miljoen
7.	X	1,4 miljoen
8.	LinkedIn	1,7 miljoen
9.	Pinterest	1,2 miljoen
10.	BeReal	0,5 miljoen
11.	Telegram	0,9 miljoen
12.	Discord	0,7 miljoen
13.	Reddit	0,6 miljoen
14.	Threads	0,5 miljoen
15.	Signal	0,3 miljoen
16.	Twitch	0,3 miljoen
17.	Caffeine	0,3 miljoen
18.	WeChat	0,3 miljoen
19.	Tumblr	0,3 miljoen
20.	Polarsteps	0,3 miljoen
21.	Foursquare	0,2 miljoen
22.	Parler	0,2 miljoen
23.	Clubhouse	0,2 miljoen
24.	Mastodon	0,2 miljoen

Instagram groeit nog steeds qua populariteit, met name onder de leeftijdsgroep 15 t/m 45. Op Instagram speelt visuele content zoals afbeeldingen en video's de hoofdrol. Deze kun je ook in de vorm van stories en reels delen.

Voor alle bovenstaande media-kanalen geldt dat content op basis van storytelling goed aanslaat. Plaats in plaats van een vacaturetekst een video met iemand met dezelfde functie en laat die vertellen over diens werk. Of vertel met Instagram Stories hoe jouw dag eruit ziet. Ben je met het team uit eten geweest om iets te vieren of heb je een teamuitje? Ook dat is mooie content voor een bericht op sociale media.

BESTAANDE RELATIES

WhatsApp is een interessant kanaal om het contact met je bestaande klanten te onderhouden. Aangezien dit platform de meeste gebruikers en de meeste dagelijkse gebruikers heeft, is de kans dat je jouw klanten kunt bereiken erg groot. De WhatsApp for Business-app biedt de Community-functie waarmee je een overkoepelende community van verschillende WhatsApp groepen kunt maken. Zo kun je een bericht met bijvoorbeeld links, afbeeldingen, video's en bestanden naar verschillende groepen sturen. Veel bedrijven zetten WhatsApp ook in als een aanvullende contactmogelijkheid voor hun klantenservice.

IMPACT OP WELZIJN

De laatste tijd is er meer aandacht voor de nadelige effecten van sociale media. Ook uit het Nationale Sociale Media Onderzoek blijkt dat Nederlanders sociale media vaker als negatief ervaren voor hun welzijn. Volgens het onderzoek voelen 2,4 miljoen gebruikers zich er zelfs ongelukkiger door. 5,2 miljoen gebruikers proberen hun gebruik van deze platformen te verminderen en 4,6 miljoen gebruikers denken er wel eens aan om helemaal te stoppen met sociale media. Een kwart van generatie Z geeft aan zich door het gebruik van sociale media minder gelukkig te voelen. Bij millennials is dit 27%. Generatie X (13%), babyboomers (5%) en de stille generatie (5%) hebben hier minder last van.

Het Nationale Sociale Media Onderzoek vroeg ook aan ouders naar de invloed van sociale media op hun kind(eren). Meer dan de helft van de respondenten van het onderzoek is het eens met de stellingen dat zij zich wel eens zorgen maken over het sociale media gebruik van hun kind en dat sociale media zelfs een gevaar vormen. Iets minder dan de helft vindt dat hun kroost te veel op sociale media zit. Bijna 6 op de 10 Nederlanders is vóór een verbod op sociale media voor kinderen onder de 16 jaar.

Voor de meeste sociale media apps geldt een minimum leeftijd van 13 jaar. Australië hanteert sinds dit jaar een minimum leeftijd van 16 jaar voor gebruikers van sociale media apps. Op dit moment buigt de Tweede Kamer zich over een soortgelijk verbod in Nederland. Argumenten voor dit verbod zijn het verslavende ontwerp van apps, tracking (het volgen en verzamelen van gegevens) en het tonen van posts over schadelijke onderwerpen.



Exclusieve kennissessie over outsourcing

Outsourcing wint steeds meer terrein. Na het uitbesteden van IT, schoonmaak en beveiliging leggen ondernemingen steeds vaker niet-kernactiviteiten zoals productie- en logistieke processen in handen van partners. ProfCore is de ervaren outsourcing-partner met een uniek concept binnen de industrie. Om het bedrijfsleven mee te nemen in de laatste ontwikkelingen, organiseert het bedrijf regelmatig kennissessies.

Outsourcing is voor ProfCore uit Geleen al een aantal jaren een snel groeiende pijler binnen het bedrijf. Marnix Wijers, operationeel directeur van ProfCore: "Doe waar je goed in bent, besteed de rest uit: dat is de kern. Bedrijven lopen steeds vaker tegen de uitdaging aan dat processen die dicht bij de kernprocessen van een onderneming liggen en cruciaal zijn voor de bedrijfsvoering, toch niet de focus krijgen die ze vereisen. Het uitbesteden van deze niet-kernprocessen maakt steeds meer deel uit van een weloverwogen bedrijfsstrategie. Outsourcing is een strategische keuze. Een keuze voor flexibiliteit, continuïteit en kostenbeheersing."

KENNISSESSIE: ERVAAR OUTSOURCING IN DE PRAKTIJK

Ben je nieuwsgierig naar hoe outsourcing jouw organisatie kan versterken? ProfCore nodigt je graag uit voor een inspirerende kennissessie over dit actuele thema, op donderdag 20 maart of maandag 14 april. Tijdens deze sessie krijg je de unieke kans om het innovatieve outsourcingproject van ProfCore Product Handling bij SABIC Geleen van dichtbij te ervaren. Aanmelden kan via www.profcore.nl/nieuws/exclusieve-kennissessie-over-outsourcing-voor-professionals.

STOF TOT NADENKEN

Wat opvalt: na dit bezoek gaan veel deelnemers zelf actief nadenken over hoe zij hun eigen continuïteit kunnen waarborgen in hun zoektocht naar optimale flexibiliteit. ProfCore nodigt je dan ook van harte uit om in een vrijblijvende en open sfeer samen met andere stakeholders de mogelijkheden te verkennen en waardevolle inzichten uit te wisselen.

Herstel overnamemarkt zet door

De Nederlandse overnamemarkt is het afgelopen half jaar verder hersteld. In de tweede helft van 2024 steeg het aantal verkooptransacties met 4% en liep de gemiddelde verkoopprijs van een mkb-bedrijf op naar 4,9 keer de brutowinst. Dit is een van de uitkomsten van de Overname Barometer, het periodieke onderzoek van de overnameplatforms Brookz en Dealsuite naar cijfers en trends in de Nederlandse overnamemarkt. Het onderzoek vond plaats onder 288 Nederlandse fusie & overname advieskantoren die zich richten op bedrijven met een omzet tussen 0,5 en 50 miljoen euro.

HOGERE RISICOPREMIE

Nadat in de eerste helft van 2024 de opgaande lijn al werd ingezet, nam ook in de tweede helft van vorig jaar het aantal transacties weer toe. Ondanks internationale spanningen en politieke onzekerheid werden afgelopen half jaar per saldo 4% meer bedrijven verkocht. Ook de gerealiseerde transactieprijzen van bedrijven lieten afgelopen zes maanden een lichte stijging zien. Gemiddeld werd in H2-2024 voor een mkb-bedrijf 4,9 keer de bruto jaarwinst betaald, tegen 4,8 keer in de eerste helft van 2024. Wat daarbij opvalt, is een toename van het verschil tussen grote en kleine mkb-bedrijven. Bekend is dat door de hogere risicopremie - van toepassing op kleinere bedrijven - de betaalde EBITDA-multiples voor grotere bedrijven gemiddeld hoger zijn dan de betaalde EBITDA-multiples voor kleinere bedrijven. Voor een bedrijf met een bruto jaarwinst van 200.000 euro werd in de tweede helft van 2024 gemiddeld 3,7 keer de bruto jaarwinst betaald. Voor een bedrijf met een bruto jaarwinst van 5 miljoen euro werd gemiddeld zes keer de bruto jaarwinst betaald. Daarmee is in de afgelopen zes maanden het verschil in de waardering van grote en kleine bedrijven ruim 20% groter geworden.

DEALBREKERS

Hoewel er in de tweede helft van 2024 meer bedrijven werden verkocht dan in de zes maanden daarvoor, werden er ook de nodige verkooptrajecten voortijdig afgebroken. Niet elke verkoopopdracht resulteert in een succesvolle deal. In de afgelopen zes maanden werd één op de vijf opgestarte verkooptrajecten tijdelijk stopgezet of zelfs definitief afgeblazen. Als belangrijkste dealbrekers werden genoemd: onrealistische prijsverwachtingen van de verkoper (42%), veranderende marktomstandigheden tijdens het transactieproces (29%) en problemen bij verkrijgen van benodigde financiering (26%).

VOORUITZICHTEN

In lijn met de groeiende overnamemarkt is ook de pijplijn bij de advieskantoren goed gevuld en zijn de vooruitzichten voor de tweede helft van 2024 overwegend positief. Bij ruim vier op de tien advieskantoren is het aantal opdrachten in hun portefeuille toegenomen met minimaal 10%. Daarnaast is de overgrote meerderheid van de ondervraagde adviseurs (79%) optimistisch over de vooruitzichten voor de komende zes maanden, met een 7,2 als rapportcijfer voor H1-2025.



Vlnr.: Sander Oudenhoven, Rachelle van der Brug, Marivonne van Kralingen, Rob de Hair.

ADVOCATEN MET ONDERNEMERS- BLOED

VOOR DE ZAAK ADVOCATEN IS EEN GESPECIALISEERD
ADVOCATENKANTOOR IN ARBEIDSRECHT EN
ONDERNEMINGSRECHT

WAT KLANTEN OVER ONS ZEGGEN:

"ZE SPREKEN EN
VERSTAAN DE
TAAL VAN DE
ONDERNEMER."

"DE SFEER IS OPEN,
VRIENDELIJK EN EERLIJK."

"ZEER GEDREVEN
EN KUNDIG!"

"ZE DENKEN IN
OPLOSSINGEN
VOOR DE LANGE
TERMIJN."

"DESKUNDIG,
PROACTIEF EN
DENKEN MET JE
MEE."

"ZIJ MAKEN ÉCHT HET
VERSCHIL, GEEN ENKELE
TWIJFEL."

TE HUUR

Neem voor meer
informatie contact
op met:

Dorpsstraat 1, 5261 CJ Vught

T 073-6588030

E info@higinvest.com

MODERNE, NIEUWE KANTOORUNITS in verzamelgebouw Hertogstaete

Heinz Moormannstraat 1A, 5831 AS Boxmeer

- Prominente locatie nabij A73 Venlo-Nijmegen
- Nieuwe stoffering, hoogwaardige materialen
- Gemeenschappelijke vergaderruimte
- Eigen parkeergelegenheid
- Internet via glasvezel
- Topkoeling
- Energielabel A+
- Op 10 minuten loopafstand van NS Station
- Ook grotere units beschikbaar tot 365 m² bvo
- Huurprijs v.a. € 499,- excl. BTW en servicekosten p/mnd



higinvest.com